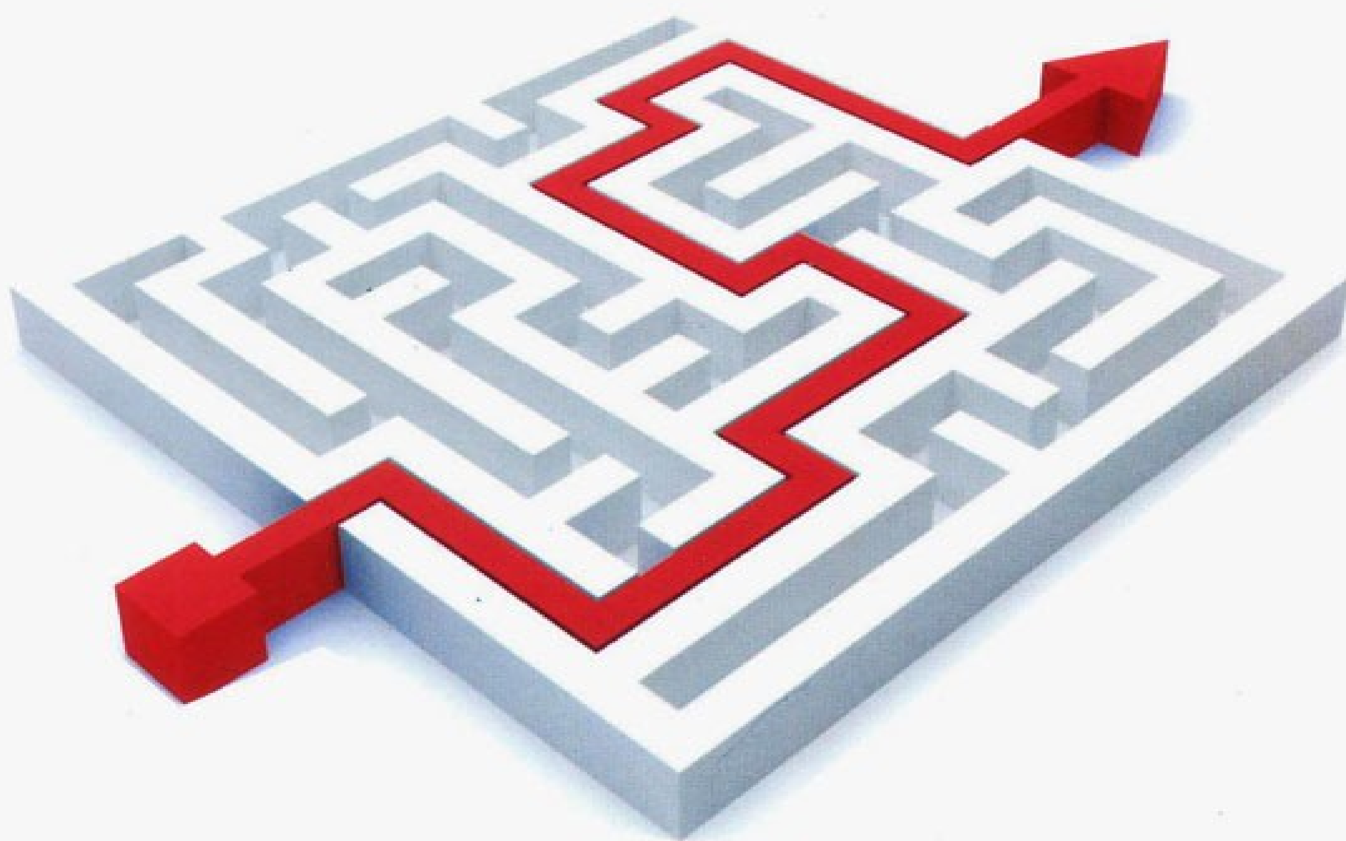
W. CLEMENT STONE

"NGHĨ ĐÚNG, NẮM TRÚNG"



PHƯƠNG THỨC HOÀN MỸ CỦA THÀNH CÔNG

alphabooks

NXB THANH NIÊN

NGHĨ ĐÚNG, NHẮM TRÚNG

THE SUCCESS SYSTEM THAT NEVER FAILS

Tác giả: William Clement Stone

Lê Trung Hoàng Tuyến *dịch*

Nhà Xuất bản Thanh Niên

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Đối với thế hệ trẻ nhiệt huyết và tài năng, đang ấp ủ sự nghiệp lớn lao cho riêng mình, "đi tìm thành công" có lẽ là một chủ đề chưa bao giờ cũ. Bạn sẽ nói sao với một bí quyết thành công hoàn mỹ, chưa từng khiến những ai vận dụng nó phải thất vọng? Nếu câu trả lời của bạn là "có", thì đây chính là quyển sách dành cho bạn: một quyển sách đã truyền tải triết lý và tâm huyết của tác giả đến các thế hệ độc giả trong suốt nửa thế kỷ qua, và đến hôm nay một lần nữa xuất hiện trên tay bạn, như một câu trả lời trực tiếp nhất cho nỗi băn khoăn vẫn khiến bạn hằng đêm thao thức.

Sau thành công của tác phẩm *Thành công với quan điểm tư duy tích cực*, một thành quả hợp tác cùng Napoleon Hill – người được xem là cha đẻ của triết lý làm giàu hiện đại, William Clement Stone đã cho ra mắt *Nghĩ đúng, nhắm trúng*, như một tuyên ngôn về thành tựu của chính cuộc đời ông. Cuốn sách là tập hợp những thước phim sống động về hành trình xây dựng sự nghiệp của tác giả, từ một cậu bé bán báo bươn chải khắp các nẻo đường của thành phố Chicago, đến ông hoàng của ngành kinh doanh bảo hiểm, nắm trong tay vô số công ty và tổ chức lớn nhỏ. William Stone đã chứng minh rằng thành công không phải là đặc quyền riêng cho bất cứ ai, mà là món quà của Thượng đế dành cho tất cả mọi người, chỉ cần họ chấp nhận dấn thân tìm kiếm món quà vô giá ấy.

Cuốn sách không đánh đố người đọc với những triết lý cao siêu ở mức chỉ những vĩ nhân mới lĩnh hội được, mà trái lại, dẫn dắt chúng ta đi qua những câu chuyện hết sức đời thường, nhưng hàm chứa trong đó những bài học sâu sắc và vô cùng trực tiếp. Xoay quanh ba giá trị cốt lõi của thành công – Động lực, Phương pháp và Hiểu biết, người đọc sẽ tìm thấy lối đi cho chính mình. Tuy nhiên, điều cốt lõi là chúng ta phải rèn luyện phương thức thành công ấy thường xuyên, liên tục lặp đi lặp lại về viễn cảnh chúng ta mong ước trong cuộc đời, cho đến khi viễn cảnh ấy trở thành thực tại hiển hiện ngay trước mắt.

Alpha Books xin trân trọng gửi đến quý độc giả tác phẩm kinh điển này, như một lời chúc may mắn đến sự nghiệp tương lai của bạn. Chúng tôi hy vọng những tinh hoa trong quyển sách này sẽ trở thành nguồn cảm hứng giúp các bạn đạt đến những điều mình mong ước.

Tháng 4 năm 2013
Công ty cổ phần Sách Alpha

LIỆU CÓ THỰC SỰ TỒN TẠI MỘT PHƯƠNG THỨC GIÚP ĐẠT ĐẾN THÀNH CÔNG?

Lời mở đầu

Giờ đây, ngay tại thời khắc này, từ khắp mọi nơi trên thế giới, có biết bao người đang băn khoăn tự hỏi: Mình sẽ phải làm gì để có thể tiến xa hơn trên con đường chinh phục mục tiêu hiển hách ấy và hoàn thiện bản thân mình.

Nhiều người sẽ chôn chặt bí quyết đưa họ đến những thành tựu lớn lao ấy ở nơi sâu thẳm trái tim và tâm hồn mình. Nhưng hầu hết mọi người vẫn triền miên mơ hồ… ước ao… và hy vọng. Để đến một ngày, họ giật mình thảng thốt, nhận ra đời mình chẳng khác gì so với thời trai trẻ. Có khác chăng là giờ đây họ đã đánh mất ước mơ và chỉ còn lại nỗi trăn trở.

Ai cũng có ước mơ

Bất kể đó là tiền tài, địa vị, danh vọng… những thành tựu đặc biệt… cơ hội được giúp đỡ mọi người xung quanh,… tình yêu, hôn nhân hạnh phúc hay một gia đình êm ấm. Mỗi người trong chúng ta đều khao khát sự toàn vẹn – hay thành công theo một cách nào đó. Được vui sướng… được khỏe mạnh… được sống sung túc… và được tận hưởng sự thịnh vượng mà cuộc sống này mang lại – đó là những khao khát vô cùng hiển nhiên. Và chính sự thôi thúc từ nội tâm ấy sẽ thúc đẩy chúng ta hành động.

Bạn và tôi cũng không ngoại lệ. Ngay trên mảnh đất này, nơi quy tụ vô vàn những cơ hội, nơi biết bao người đã biến ước mơ thành hiện thực – trong khi những kẻ khác vẫn mòn mỏi bên lề cuộc sống, chính bạn – như tất cả những người khác, từ chốn cao sang hay thấp hèn – sẽ nắm trong tay mình cán cân thành công và thất bại.

Cớ sao người này thành công còn kẻ kia lại thất bại? Câu trả lời sẽ được tìm thấy trong cuốn sách này.

Thể theo mong muốn của bạn, sẽ có vô số những công thức, phương pháp, luật lệ, nguyên lý, hệ thống hay luận đề đem mọi điều tốt đẹp trong cuộc sống đến với những ai luôn kiên trì tìm kiếm chúng, nếu họ biết áp dụng một cách đúng đắn. Đôi lúc quy luật thành công đơn giản và hiển nhiên đến mức chúng ta không nhận ra, nhưng chúng sẽ tự xuất hiện nếu chúng ta luôn miệt mài tìm kiếm.

Và cũng trên hành trình đó, bạn sẽ nhận ra nhiều điều tuyệt vời: Bạn tiếp thu thêm kiến thức… bạn tích lũy thêm kinh nghiệm… bạn có được động lực. Và rồi, bạn bắt đầu nhận ra những yếu tố quan trọng

của thành công.

Trong ngôi nhà này

Cách đây không lâu, tôi có nhận lời đến thăm Trung Tâm Chăm Sóc Trẻ Em tại Louisville ở Kentucky. Tôi được nghe kể rằng vị giám đốc ở đó, Tiến sĩ Lorreine Golden, đã trích một phần lớn từ thu nhập cá nhân, kết hợp với tài năng và kinh nghiệm của bà cùng phước lành của Chúa, để giúp những đứa trẻ khuyết tật có thể đi lại được.

Trong lúc dạo quanh bệnh xá, tôi nhận thấy mọi thứ đều được lau dọn sạch sẽ. Tôi dừng bước trước một bé gái đang ngồi chơi trên ghế.

“Tên cháu là gì?” Tôi nhẹ nhàng hỏi.

“Cháu là Jenny ạ,” bé đáp.

Khi đó, mẹ cô bé cũng ngồi cạnh nên tôi đã hỏi cô về Jenny.

Đôi mắt người mẹ nhìn sâu vào mắt tôi khi cô đáp: “Jenny nhà tôi được sáu tuổi. Suốt bốn năm đầu đời, con bé phải chịu cảnh tàn tật và không đi lại được. Nhà tôi lại chẳng có nhiều tiền, nên chúng tôi đành đưa cháu đến bệnh xá này. Bác sĩ Golden bảo tôi rằng dây thần kinh vận động của cháu bị tắc nghẽn. Giờ thì con bé có thể đi lại được rồi.”

Người mẹ ngập ngừng. Từ nét mặt tôi nhận ra cô vẫn còn điều muốn nói – điều gì đó rất riêng tư. Tôi chờ đợi.

“Ông Stone… Tôi muốn ông biết rằng…” Cô ngập ngừng nói: “… ngoài nhà thờ ra, thì đây là nơi duy nhất tôi cảm thấy sự hiện diện của Chúa.”

Dứt lời, đầu cô cúi thấp như muốn giấu đi cảm xúc, cũng có thể là cả giọt nước mắt. Jenny, cô bé nhỏ nhắn với đôi chân bị tật suốt bốn năm đầu đời, khẽ bước đến bên cạnh mẹ, choàng cánh tay xinh xắn quanh người cô và hôn cô.

Tiếp tục chuyến đi dạo quanh bệnh xá, tôi nhận ra chính lòng khao khát của bác sĩ Lorreine đã lan tỏa và biến này thành một thiên đường có thực, với lòng khoan dung, sự tận tụy và ước ao cống hiến không hề lay chuyển. Thế nhưng để biến thành hành động, thì bên cạnh khao khát còn cần có cả hoài bão và

phát kiến.

Khát khao là khởi đầu cho mọi thành công của con người

Làm sao có thể nuôi dưỡng hoài bão nếu ngay từ ban đầu đã không dám khát khao? Làm sao có thể đưa ra phát kiến nếu không dám nói ra ý kiến của mình? Làm sao bạn có thể thôi thúc chính mình và người khác hành động? Đó là những câu hỏi mà biết bao người đã đặt ra cho tôi trên mỗi bước đường trong cuộc sống: họ là các bậc cha mẹ, giáo viên, là nhà lãnh đạo – người bán hàng, quản lý, chuyên viên – kể cả học sinh cũng như sinh viên đại học.

"Trước tiên hãy nuôi dưỡng khát khao," tôi đáp.

Thế nhưng khát khao đâu có tự sinh ra. Bạn phải ươm mầm nó như thế nào? Câu trả lời sẽ sáng tỏ khi bạn đọc tiếp những trang kế.

Hãy luôn nhớ rằng: Niềm khao khát giống như những nhà ảo thuật, đều có thể tạo ra những phép màu. Bí quyết nằm ở ba yếu tố quan trọng. Thực tế, chính ba yếu tố này cũng quyết định thành công liên tiếp trong hành động của mỗi người. Tôi đã nghiệm ra được điều này. Và tôi đã tự kiểm chứng qua việc thiết lập nên hệ thống bán hàng hoàn mỹ của riêng tôi – đó chính là hệ thống đã dẫn tôi đến một khám phá phi thường… phương thức hoàn mỹ của thành công.

Chuẩn bị cho sự thịnh vượng trong tương lai

Tôi đã chứng kiến những nguyên lý thành công ứng nghiệm với cuộc sống của hàng trăm người ở mọi hoàn cảnh. Nhờ bỏ công sức nghiên cứu và thử nghiệm không ngừng, tôi đã khám phá ra nguyên nhân đằng sau mỗi thành công và thất bại… và hơn nữa là: Làm cách nào để động viên những người từng vấp ngã tiếp tục vươn đến thành công.

Tôi tin chắc rằng những gì bạn tiếp thu và chia sẻ với mọi người sẽ còn nhân rộng và sinh sôi. Trong cuốn sách này, tôi sẽ tiết lộ với bạn cách thức đạt đến thành công mà tôi đã tự mình khám phá.

Và từ kinh nghiệm của mình, tôi biết rằng nếu bạn đồng hành cùng tôi, từ chương này sang chương khác, xuyên suốt chuyến phiêu lưu đến tận cùng kho báu – thì chính bạn, cũng có thể áp dụng phương thức hoàn mỹ của thành công để biến mọi nỗ lực và khao khát của mình thành sự thật.

Một truyền thuyết Hindu cổ kể rằng, khi các vị thần tạo nên thế giới, họ đã tự nhủ: "Chúng ta có thể đem giấu những kho báu quý giá nhất ở nơi đâu mà không bị thất lạc? Làm sao chúng ta có thể bảo vệ chúng khỏi lòng tham và dục vọng của con người, để chúng không bị tước đoạt và hủy hoại? Chúng ta phải làm gì để chắc chắn những thứ quý giá ấy được lưu giữ từ đời này sang đời khác vì lợi ích của loài người?"

Bằng sự thông thái của mình, họ đã tìm ra một nơi cất giấu hiển nhiên đến mức không ai có thể nhận ra. Và tại đó, họ chôn kín món quà quý giá nhất của cuộc sống, đồng thời đặt lên đó thứ quyền năng kỳ diệu – khả năng tái sinh không ngừng. Chính tại nơi màu nhiệm đó, kho báu được chôn giấu bên trong sẽ được khai phá bởi bất kỳ ai đến từ bất kỳ nơi đâu, nó nằm ngay trong cuốn sách này.

Và khi bạn cầm cuốn sách này lên, hãy đọc như thể nó được một người bằng hữu viết tặng bạn, chỉ riêng bạn mà thôi. Vì cuốn sách này là tâm huyết của tôi dành cho bạn, và cho tất cả những ai đang kiếm tìm ý nghĩa đích thực của cuộc sống.

William Clement Stone

PHẦN I. CUỘC TÌM KIẾM BẮT ĐẦU

Quyết định không đi cùng hành động chỉ là vô ích

Thất bại biết đâu lại chính là phước lành

Đừng để bức tường trong tâm tưởng giam cầm

Hãy nắm giữ suy nghĩ, làm chủ cảm xúc và quyết định số phận

1. CHÚ BÉ VÀ KHỞI ĐẦU CỦA CUỘC HÀNH TRÌNH

Khi lên sáu tuổi, tôi là một cậu bé rất nhút nhát. Công việc bán báo ở khu Nam Chicago đông đúc thật chẳng dễ dàng chút nào, nhất là khi những đứa lớn hơn đã chiếm hết những góc phố nhộn nhịp nhất. Chúng cất giọng rao lớn hơn, và dứ về phía tôi nắm tay siết chặt đầy doạ dẫm. Hồi ức về những năm tháng tăm tối ấy vẫn còn nguyên vẹn trong trí nhớ tôi, nhắc nhở tôi về lần đầu tiên biết cách chuyển bất lợi trở thành lợi thế cho mình. Giờ đây chuyện này nghe có vẻ trẻ con và chẳng mấy quan trọng… nhưng khi ấy, với tôi, đó chính là bước khởi đầu.

Gần góc đường nơi tôi cố gắng kiếm sống là nhà hàng Hoelle và chính nhà hàng này đã gợi lên cho tôi một ý tưởng. Trong con mắt của một đứa bé sáu tuổi, đó là một nơi náo nhiệt, phồn hoa và không kém phần đáng sợ. Tôi đã rất bồn chồn lo lắng song tôi cố liều bước thật nhanh và may mắn bán được một tờ ở bàn đầu tiên. Và rồi thực khách ở bàn thứ hai và thứ ba cũng quay sang hỏi mua báo. Khi tôi bắt đầu bán đến bàn thứ tư, thì ông Hoelle, chủ cửa hàng, đẩy tôi ra khỏi cửa. Nhưng dù sao tôi cũng đã bán được ba tờ báo rồi. Thế nên lựa lúc ông Hoelle không để ý, tôi lại lẻn vào và mời tiếp ở bàn thứ tư. Dường như vị thực khách vui tính đó thích sự lém lỉnh của tôi, ông không chỉ trả tiền báo mà còn thưởng thêm một hào trước khi tôi lại bị ông Hoelle tống cổ ra cửa. Thế nhưng tôi đã bán được đến bốn tờ báo và còn “lời” thêm một hào. Tôi lại nghênh ngang bước vào và bắt đầu bán tiếp. Mọi người cười rộ lên. Các vị khách hào hứng thưởng thức trò vui. Có tiếng nói vọng ra khi ông Hoelle bước đến chỗ tôi: “Cứ mặc thằng bé đi!” Năm phút sau, tôi đã bán hết số báo trên tay.

Tối hôm sau, tôi lại đến và ông Hoelle cũng vẫn xua tôi ra ngoài. Nhưng khi tôi quay lại, ông đã khoát mạnh tay và thốt lên: “Thật bó tay với mày!” Về sau, chúng tôi trở thành “bạn” tốt và tôi chẳng còn

gặp trở ngại gì khi bán báo ở nhà hàng đó nữa.

Nhiều năm sau, tôi thường nhớ về cậu bé bán báo năm nào, như thể đó không phải tôi mà là người bạn lạ lẫm nào từ xa xưa lắm. Sau này, khi đã gây dựng được sự nghiệp và đang lãnh đạo một tập đoàn bảo hiểm hùng mạnh, tôi đã thử phân tích hành động của cậu bé ấy theo những gì tôi đã tích lũy. Và đây là điều tôi đã đúc kết được:

Tôi đã bật cười khi nhận ra "cậu bạn nhỏ" của tôi không những đã thành công trong việc bán báo, mà còn phát triển bí quyết ấy ngày càng thâm sâu – trở thành phương thức giúp cậu và vô số người khác có thể tự bồi đắp thành công cho tương lai của mình. Và rồi tôi lại tự nghiền ngẫm. Giờ đây, tôi chỉ cần ghi nhớ ba yếu tố: động lực, phương pháp và tiếp thu kiến thức.

Cuộc tìm kiếm của cậu bé tiếp diễn

Mặc dù lớn lên trong một khu phố nghèo và tồi tàn, tôi vẫn cảm thấy vui vẻ. Chẳng phải mọi đứa trẻ đều sống vui vẻ bất chấp cảnh nghèo túng, chỉ cần chúng có cơm ăn, chốn ngủ, và có nơi để vui đùa đấy sao?

Tôi sống cùng mẹ tại nhà của họ hàng. Khi tôi lớn lên, người ông của cô bé sống trên tầng thượng đã khơi gợi trí tưởng tượng của tôi bằng những câu chuyện về chàng chăn bò và người da đỏ, mỗi khi chúng tôi ngồi ăn cháo sữa với nhau. Và mỗi ngày, khi ông đã phát chán vì phải kể đi kể lại những câu chuyện đó, thì tôi lại chạy xuống cầu thang, ra sân sau và đóng giả làm Buffalo Bill, hay một vị tù trưởng da đỏ lỗi lạc nào đó. Tuấn mã của tôi được buộc từ cây chổi cũ và mấy cành củi khô. Nó là chú ngựa phi nhanh nhất miền Viễn Tây.

Hãy hình dung hình ảnh người mẹ ngắm nhìn cậu con trai nhỏ bên giường ngủ mỗi đêm và nghe cậu kể về những cuộc phiêu lưu kỳ thú trong ngày. Và hãy tưởng tượng sau cuộc trò chuyện, cậu bé khẽ trèo xuống giường và quỳ bên cạnh mẹ, trong khi bà đang khẩn cầu ơn trên dẫn lối. Như vậy, bạn sẽ hiểu được cảm giác của tôi khi bắt đầu cuộc hành trình tìm kiếm ý nghĩa đích thực của cuộc sống.

Mẹ tôi đã cầu nguyện rất nhiều. Như bao người mẹ khác, bà tin rằng con trai mình là một đứa trẻ ngoan, nhưng bà cũng rất lo lắng vì xung quanh tôi có nhiều "bạn xấu". Và bà cũng không khỏi phật lòng khi phát hiện tôi đang tập tành hút thuốc.

Thuốc lá thì tốn tiền, do vậy tôi hay quấn bã cà phê trong giấy gói mỗi khi không mua được thuốc. Có lẽ hút thuốc khiến tôi cảm thấy mình quan trọng, nhất là trước mặt những đứa khác và tôi chỉ hút khi có bạn bè đứng lố nhố xung quanh. Vẻ mặt kinh ngạc của chúng khiến tôi cảm thấy có đôi chút thỏa mãn.

Tôi có thể chứng minh mình "trưởng thành" như thế nào bằng những điếu thuốc tự chế. Tôi đã tạo được ấn tượng, nhưng nói cho cùng cũng chẳng tốt đẹp gì.

Hệt như những đứa trẻ bắt đầu sa ngã khác, tôi bày trò trốn học. Chuyện đó thật sự chẳng hay ho gì; và tôi cảm thấy hối hận. Có lẽ đó là cách tôi cố tỏ ra nổi trội hơn những đứa cùng hội cùng thuyền, nhưng ít nhất tôi cũng làm được một việc tử tế: Mỗi tối, khi trò chuyện với mẹ, tôi sẽ kể bà nghe tất cả – và tôi cũng sẽ thú nhận tất cả với bà.

Những lời cầu khẩn của mẹ tôi đã được nghe thấu. Bà ghi danh cho tôi vào Học viện Spaulding, một trường Dòng nội trú thuộc Nauvoo, bang Illinois. Chính tại nơi đó, tôi được học tập trong môi trường lành mạnh, nơi nuôi dưỡng ba yếu tố then chốt của phương thức thành công hoàn mỹ, tôi biết đã có điều gì đó xảy đến với mình – một điều gì đó thật tốt đẹp.

Còn nơi nào đem lại nguồn động lực, thôi thúc bạn tìm kiếm sự hoàn thiện bản thân tốt hơn một ngôi trường Dòng? Và còn ai nắm giữ phương pháp tuyệt vời nhất, vốn hiểu biết cần thiết nhất để giáo dục nhân cách, nếu đó không phải là những con người đã dành cả đời mình phụng sự nhà thờ, cố gắng giữ tâm hồn mình thanh khiết và tận tâm cứu rỗi linh hồn của kẻ khác? Và rồi từng tháng, từng năm trôi qua, tôi đã âm thầm nuôi dưỡng một khao khát cháy bỏng, mong mỏi một ngày nào đó có thể sánh ngang với Đức cha bề trên – người tôi hằng yêu quý và tôn sùng.

Nhưng tôi cũng thương mẹ và nhớ mẹ rất nhiều. Như bao nam sinh khác phải sống xa gia đình vì theo học trường tư, tôi rất nhớ nhà. Và cũng như họ, cứ mỗi lần được gặp mẹ hay viết thư cho mẹ, là thêm một lần tôi nài nỉ bà cho phép tôi về nhà ở hẳn.

Sau hai năm học ở Nauvoo, mẹ cảm thấy tôi đã sẵn sàng. Quan trọng hơn là bà cũng đã sẵn sàng. Hay chính do tình mẹ luôn yêu thương đùm bọc, mà bà cũng hằng mong muốn có tôi ở bên. Mặc dù vẫn còn chút hoài nghi về khả năng thích nghi của tôi với môi trường mới, nhưng bà hiểu rằng có thể gửi tôi về lại Nauvoo bất cứ khi nào bà muốn. Tôi đã sẵn sàng, và mẹ cũng thế.

Thăng tiến

Thời trẻ, mẹ tôi từng học thêu thùa; và nhờ có thừa hăng hái, tố chất và sự nhạy bén, mà tài thêu của bà vô cùng thành thục. Không lâu sau khi tôi chuyển đến Nauvoo, bà nhận thấy cần có sự thay đổi cả trong cuộc sống lẫn công việc. Giờ thì bà đã có thể rảnh tay thực hiện những ý định đó, do không còn phải bận tâm nhờ cậy người chăm lo cho tôi mỗi khi đến chỗ làm.

Bà tìm được một công việc tại cửa hàng Dillon, chuyên nhập khẩu trang phục nữ. Sau hai năm, bà đã

đảm trách hết thảy mọi khâu từ thiết kế, ráp đồ và may thành phẩm, đồng thời trong giới khách hàng quen, bà đã tạo được tiếng vang là một nhà tạo mẫu và chế phục trang nổi tiếng. Thu nhập khấm khá đủ cho phép bà sắm hẳn một căn hộ riêng, nằm trong khu phụ cận khang trang hơn.

Tại chung cư nơi chúng tôi sống, bà chủ nhà dành hẳn một khu riêng cho việc bếp núc, nơi chúng tôi thường dùng bữa ở đó. Thức ăn thật hết chỗ chê – nào bò hầm, đậu rán, bánh nướng tự làm, khoai tây nghiền cho đến nước cốt thịt – mặc kệ những lời phàn nàn vui vẻ của các vị khách trọ. Trong mắt một thằng bé 11 tuổi như tôi, họ nhất định là những con người hay ho nhất quả đất – diễn viên. Và họ cũng thích tôi – thằng nhóc duy nhất có mặt ở đó.

Cũng như hàng nghìn người đã nắm lấy cơ hội cất bước tiến trên mảnh đất thời vận vô tận này, mẹ tôi đã dành đủ tiền để gây dựng sự nghiệp kinh doanh riêng. Danh tiếng đã đem lại cho bà nhiều khách hàng hào phóng, nhưng bà lại thiếu phương pháp để tối ưu hóa tiềm năng của tín dụng ngân hàng. (Nhiều doanh nghiệp nhỏ đã trở nên hùng mạnh chỉ nhờ nhận ra ngân hàng là đối tác đắc lực của họ, giúp họ khai thác thế mạnh thông qua kế hoạch tài chính hợp lý.)

Chính bởi thiếu hụt nguồn vốn hoạt động do không huy động được nguồn tín dụng tốt từ ngân hàng, việc kinh doanh phục trang của mẹ tôi đã không thể mở rộng quy mô ra khỏi tầm vóc của một cửa hàng tư, với chỉ vỏn vẹn hai nhân viên. Như mọi doanh nghiệp khác luôn muốn tự gồng gánh sự nghiệp của mình, mẹ đã vướng phải rắc rối về tài chính. Nhưng chính những khó khăn này mới đem lại cho chúng ta của cải thật sự từ cuộc sống, ví như niềm vui của sự cho đi.

Tôi đã biết tự lo chi tiêu cho bản thân (từ một phần tài khoản tiết kiệm của mình) bằng cách lập hẳn một tuyến bán báo có tên Bưu trạm tối thứ Bảy. Dù tối nào mẹ cũng gạn hỏi tôi về những rắc rối tôi gặp phải, nhưng bà lại chẳng bao giờ nói về khó khăn của mình. Tôi cảm nhận được điều đó. Một buổi sáng nọ, tôi chợt nhận ra dáng vẻ tiều tụy của mẹ. Vì thế, ngay buổi chiều hôm đó, tôi đã rút ra một khoản kha khá từ tiền tiết kiệm của mình và mua về một bó hồng rực rỡ nhất.

Niềm vui sướng của mẹ trước nghĩa cử đó đã đem lại cho tôi niềm hạnh phúc đích thực trên cương vị một người trao tặng. Mãi đến vài năm sau, bà vẫn hay kể lại chuyện đó với bạn bè với một niềm tự hào về những đóa hồng đẹp đẽ, thanh tú và ý nghĩa của chúng đối với bà. Chuyện này khiến tôi nhận ra rằng tiền bạc quả thật rất hữu dụng – đặc biệt là khi chúng mang lại những điều tốt đẹp.

Ngày 6 tháng Giêng hàng năm là ngày sinh nhật mẹ, đó luôn là một ngày ý nghĩa đối với cả hai chúng tôi. Vào ngày 6 tháng Giêng năm ấy, vì khoản chi khá lớn cho dịp mua sắm sau Giáng Sinh nên tài khoản tiết kiệm của tôi chỉ còn không tới một đô-la; thật khổ sở, tôi tha thiết muốn mua tặng bà một

món quà. Sáng hôm ấy, tôi lẩm nhẩm cầu khấn Thượng đế.

Đến bữa trưa, trên đường từ trường về nhà, tôi nghe thấy có tiếng sột soạt dưới chân. Bất chợt, tôi dừng lại và nhìn quanh quất. Có cái gì đó thu hút sự chú ý của tôi. Tôi quay lại, cúi xuống nhặt lên một mảnh giấy màu xanh nhàu nhĩ, và ngạc nhiên nhận ra đó là đồng mười đô-la! (Hẳn bạn đã nghe về cái gì đó tương tự như vậy rồi.)

Tôi mừng như bắt được vàng, nhưng cuối cùng tôi quyết định sẽ không cần quà cáp gì hết. Tôi có một kế hoạch còn tuyệt hơn.

Mẹ tôi ghé về nhà ăn trưa. Trong lúc dọn bàn, bà nhấc chiếc đĩa lên và tìm thấy bên dưới có một mảnh giấy viết tay, kèm theo là đồng mười đô-la. Một lần nữa tôi lại được hưởng cảm giác sung sướng của người trao tặng, vì hôm đó dường như tất cả mọi người đều quên mất ngày sinh nhật của bà. Mẹ tôi rất hài lòng về món quà này, đúng vào thời điểm bà đang chắt chiu thêm một khoản nho nhỏ.

Quyết định chỉ quan trọng khi được thể hiện bằng hành động

Những trải nghiệm vừa rồi của cá nhân tôi đã chỉ ra rằng: Mỗi một quyết định mới mẻ mà chúng ta đưa ra khi còn bé hoặc khi đã trưởng thành, trong từng hoàn cảnh cụ thể, sẽ khởi đầu cho lối tư duy mà sau này sẽ có ảnh hưởng to lớn đến cuộc sống của mỗi chúng ta. Một người trưởng thành đưa ra một quyết định dại dột hay sáng suốt hoàn toàn phụ thuộc vào những trải nghiệm của anh ta nhằm dẫn đến quyết định đó. Bởi cái đúng nhỏ sẽ lớn dần thành cái đúng lớn, và cái sai nhỏ cũng sẽ lớn dần thành cái sai lớn. Đây là cách diễn tả chính xác nhất bản chất của các quyết định.

Thế nhưng quyết định đúng cũng phải được thể hiện bằng hành động. Không có hành động, quyết định dù đúng đắn đến đâu cũng trở nên vô nghĩa, vì chính khao khát cũng sẽ chết mòn nếu không được nuôi dưỡng bởi nỗ lực chinh phục mục tiêu. Đó là lý do bạn cần hành động ngay sau mỗi quyết định đúng đắn.

Một khi đã quyết dấn thân vì điều gì, đừng quay đầu lại cho đến khi bạn đạt được nó

Năm tôi 12 tuổi, có một anh bạn cạnh nhà lớn tuổi hơn mà tôi rất nể phục – rủ tôi tham gia buổi họp mặt các nam Hướng Đạo Sinh. Tôi nhận lời và cảm thấy rất vui, do vậy tôi đã đăng ký tham gia vào một đội Hướng Đạo – Đội 23, dưới sự chỉ huy của đội trưởng Stuart P. Walsh, một người đang theo học tại Đại học Chicago.

Tôi sẽ không bao giờ quên Stuart. Anh đúng là một nhân vật điển hình. Anh mong muốn mọi thành viên trong đội của mình đều sẽ trở thành những hướng đạo sinh hạng nhất trong thời gian ngắn nhất. Và anh

cũng truyền cảm hứng đó cho mỗi thành viên, khiến ai cũng mong muốn đội của mình trở thành đội hướng đạo xuất sắc nhất ở Chicago. Nhưng đó chỉ là một phần lý do. Quan trọng hơn, tôi đã bị chinh phục bởi tuyên bố của anh: Muốn đạt được những gì mình kỳ vọng – hãy tự xét lại mình, mỗi khi bạn hướng dẫn, thúc đẩy, rèn luyện hay giám sát người khác.

Mỗi thành viên trong Đội 23 đều có báo cáo hàng tuần về những việc tốt đã làm được sau mỗi ngày rèn luyện – hay những lần giúp đỡ người khác mà không cần đền đáp. Phương pháp này khiến mỗi thành viên đều phải tìm kiếm từng cơ hội để làm việc tốt – và chính do chịu tìm kiếm, họ sẽ nắm được cơ hội.

Stuart P. Walsh đã gây được ảnh hưởng sâu sắc trong tâm trí mỗi thành viên thuộc Đội 23, để lại một dấu ấn không phai, là hiện thân của Điều Luật thiêng liêng: “Một Hướng Đạo Sinh phải đáng tin cậy, trung thành, tháo vát, thân ái, lịch thiệp, nhã nhặn, giữ khuôn phép, hòa đồng, tiết kiệm, dũng cảm, gọn gàng và lễ phép.”

Nhưng quan trọng hơn, anh còn luôn theo sát để đánh giá mỗi thành viên xem họ có biết cách liên hệ, thấm nhuần và vận dụng tốt các nguyên tắc hay không – tức là bạn không chỉ học thuộc lòng như vẹt, mà còn phải biết vận dụng chúng như một đấng nam nhi đích thực. Đến tận bây giờ, tôi vẫn còn nghe anh nhắc nhở: “Một khi đã quyết dấn thân vì điều gì, đừng quay đầu lại cho đến khi các em đạt được nó.”

Trong chương tiếp theo, bạn sẽ hiểu được tại sao bài học từ người đội trưởng cũ lại khắc sâu trong tôi đến mức tôi đã bước một bước gần hơn đến phương thức hoàn mỹ của sự thành công mà không hề nhận ra. Cậu bé bán báo lanh lợi bạn làm quen từ đầu chương vẫn chưa ý thức được mình phải đi về đâu – nhưng ít ra, cậu đã đặt bước chân đầu tiên trên chuyến hành trình.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Tất cả thành công trên đời đều xoay quanh ba yếu tố được liệt kê dưới đây. Một khi bạn hiểu thấu được chúng, bạn sẽ tìm ra con đường dẫn đến tương lai tươi sáng. Phần còn lại của cuốn sách này sẽ chỉ rõ cho bạn khái niệm của ba yếu tố ấy – nhưng bạn phải tự khai mở trí óc mình và tìm ra ý nghĩa thật sự của chúng.

1. Động lực,
2. Phương pháp,
3. Khả năng tiếp thu kiến thức.

2. SẴN SÀNG CHO TƯƠNG LAI

Vào khoảng thời gian chuẩn bị tốt nghiệp tiểu học, tôi đã được trải nghiệm một trong những bài học sâu sắc nhất từ cuộc sống. Bài học đó có thể được đúc kết thành một nguyên tắc cốt lõi: Môi trường xung quanh luôn tác động đến bạn. Vì vậy, hãy lựa chọn sống trong môi trường thích hợp nhất, giúp bạn vươn đến mục tiêu hằng khao khát.

Mặc dù không thể diễn đạt suy nghĩ của mình súc tích giống như thế, nhưng tôi vẫn ý thức được nguyên lý quan trọng đằng sau đó. Khi chuẩn bị bước chân vào cấp ba, tôi nhận ra rằng trường Senn High sẽ thích hợp với tôi hơn Lakeview High – ngôi trường tôi sẽ phải theo học nếu muốn tiếp tục sống ở khu phố hiện tại, trong căn hộ của hai mẹ con. Do công việc kinh doanh đòi hỏi mẹ phải chuyển đến Detroit, nên chúng tôi đã thuyết phục được một gia đình người Anh dễ mến ở quận Senn cho phép tôi đến sống tại nhà họ.

Tôi cũng quyết định sẽ chọn bạn để làm quen khi vào trường. Để dễ lựa chọn, tôi tìm kiếm những người phù hợp với tôi về tính cách và kiến thức. Nhờ đó, tôi đã tìm được những người bạn tử tế, tuyệt vời và thật sự có ảnh hưởng tích cực đến cuộc đời tôi.

Hãy đầu tư xứng đáng

Không chỉ chăm lo cho tôi một cuộc sống an lành và theo học một trường công danh giá, mẹ tôi còn đầu tư một khoản tương đối để đăng ký mở đại lý bảo hiểm tai nạn tại Detroit, Michigan, trực thuộc Tổng Công ty Bảo Hiểm Hoa Kỳ.

Tôi sẽ không bao giờ quên điều mẹ đã làm. Bà đã phải đem cầm hai viên kim cương để có đủ tiền thành lập đại lý. Hãy nhớ rằng: Bà không hề biết huy động tín dụng ngân hàng khi khởi nghiệp kinh doanh. Sau khi thuê văn phòng tại một cao ốc thuộc khu trung tâm, bà tràn trề hi vọng mong chờ đến ngày khai trương. Đó là một ngày may mắn. Bà đã làm việc rất chăm chỉ, nhưng không bán được hợp đồng nào – một ngày may mắn!

Bạn sẽ làm gì khi mọi thứ không còn đi đúng hướng? Bạn sẽ làm gì khi không còn nơi nào để nương tựa? Bạn sẽ làm gì khi phải đối mặt với những vấn đề sống còn?

Đây là cách mẹ tôi đã làm, phải một thời gian sau bà mới tiết lộ với tôi: "Mẹ đã rất suy sụp. Mẹ đã đổ vào đó toàn bộ vốn liếng mình có và mẹ buộc phải khiến chúng sinh lời. Mẹ đã làm tất cả những gì

phải làm, nhưng vẫn không bán được dù chỉ một hợp đồng.

"Đêm đó mẹ lại cầu xin ý Chúa. Sáng hôm sau cũng vậy. Rồi mẹ rời nhà và đến thẳng ngân hàng lớn nhất ở thành phố Detroit. Tại đó, mẹ bán được một hợp đồng cho người thu ngân và được phép tư vấn thêm trong giờ làm việc. Cứ như có điều gì đó thôi thúc mẹ phải hành động và nó rõ ràng đến mức mọi chướng ngại đều bị gạt sang một bên. Hôm đó, mẹ đã bán được 44 hợp đồng."

Sau lần thử nghiệm thất bại vào ngày đầu khai trương, mẹ tôi đã dấy lên một cảm giác bất an. Và nhờ đó, bà đã có được động lực. Bà biết cần phải nhờ Ai dẫn lối trong nỗ lực tìm kế sinh nhai, cũng như bà biết phải nhờ Ai dẫn lối khi phải đối mặt với những rắc rối liên quan đến con trai bà.

Và sau lần thử nghiệm thành công trong ngày thứ hai, bà đã nắm được phương pháp để chào bán bảo hiểm tai nạn và từ đó phát triển thành phương thức kinh doanh thành công. Giờ thì bà đã kết hợp đủ động lực, cùng với phương pháp và vốn hiểu biết – do đó bước thăng tiến đạt được cũng là điều tất yếu.

Nghề bán hàng, cũng như mọi ngành nghề khác, thường khó đạt được bước thăng tiến ngay từ đầu vì họ chưa đúc kết được công thức thành công mà chính họ sẽ áp dụng thành nguyên tắc sau này. Họ hiểu rõ thực tế, nhưng lại không đúc kết được thành nguyên lý.

Sau khi có được nguồn thu ổn định từ công việc kinh doanh riêng, mẹ tôi bắt đầu xây dựng hệ thống bảo hiểm rộng khắp bang Michigan, dưới tên Công ty Liberty Registry.

Mẹ con tôi thường đi nghỉ cùng nhau vào các dịp lễ. Năm học thứ hai, tôi trở về Detroit vào kỳ nghỉ hè. Đó là lúc tôi cũng bắt đầu tập bán bảo hiểm tai nạn và đánh dấu bước khởi đầu cho hệ thống bán hàng của riêng tôi – một hệ thống hoàn mỹ.

Hãy làm gấp đôi với chỉ một nửa thời gian

Trụ sở văn phòng Công ty Liberty Registry đặt tại Cao ốc Free Press. Tôi dành hẳn một ngày tại văn phòng để đọc và nghiên cứu về những bản hợp đồng mà tôi sẽ chào bán vào ngày hôm sau.

Dưới đây là cẩm nang bán hàng của tôi:

1. Hoàn tất nghiên cứu thông tin về Tòa nhà Dime Bank.
2. Bắt đầu từ tầng trên cùng và gọi điện đến tất cả các văn phòng tại đó.
3. Tránh gọi điện khi đang ở trong văn phòng của tòa nhà.
4. Mở đầu bằng câu: "Tôi có thể xin ngài vài phút được không ạ?"

5. Cố gắng bán cho tất cả những ai bạn gọi đến.

Và tôi đã tuân theo tất cả những chỉ dẫn ấy. Hẳn bạn còn nhớ, khi còn là một hướng đạo sinh, tôi đã học được rằng: *Một khi đã quyết dấn thân vì điều gì, đừng quay đầu lại cho đến khi bạn đạt được nó.*

Tôi có lo sợ không? Tất nhiên là có.

Nhưng điều đó chưa bao giờ ngăn cản tôi tuân theo những chỉ dẫn. Tôi chẳng biết làm gì khác hơn. Tôi dám cam đoan chúng đã ăn sâu thành thói quen của tôi – một thói quen hữu ích.

Ngày đầu tiên tôi bán được hai hợp đồng – hơn hẳn trước đây hai bản. Ngày thứ hai, tăng lên bốn – đồng nghĩa với hơn 100%. Sang ngày thứ ba, sáu – lại tăng thêm 50% nữa. Và đến ngày thứ tư, tôi đã nhận được một bài học quý giá.

Tôi gọi điện đến một văn phòng bất động sản lớn và được mời đến phòng làm việc của Giám đốc Kinh doanh của họ. "Tôi có thể xin ngài chút thời gian được không ạ?" Tôi vừa bắt đầu thì giật nảy mình, vì ông ấy đã đứng bật dậy, nện mạnh tay xuống bàn và thét lớn: "Chàng trai, chừng nào cậu còn sống thì đừng bao giờ hỏi xin thời gian của người khác! Hãy nắm lấy chúng!"

Nghe xong, tôi đã tận dụng ngay lấy thời gian của ông, ký hợp đồng bảo hiểm với ông cùng 26 nhân viên khác vào ngày hôm đó.

Từ đó, tôi bắt đầu suy nghĩ: Chắc chắn phải có một biện pháp cụ thể nào đó giúp tôi bán được thật nhiều hợp đồng mỗi ngày. Chắc chắn phải tồn tại một phương thức khiến cho một giờ đồng hồ làm việc đạt được hiệu suất của nhiều giờ cộng lại. Sao ta không thử tìm kiếm một phương thức mang lại hiệu quả gấp đôi nhưng chỉ mất một nửa thời gian? Sao ta không thể lập ra một công thức đem lại kết quả tối đa cho mỗi giờ đồng hồ nỗ lực?

Từ xuất phát điểm đó, tôi đã nghiêm túc tìm tòi và khám phá ra những nguyên lý nhằm xây dựng nên một hệ thống bán hàng hoàn mỹ. Tôi lý giải: "Thành công có thể biến đổi thành công thức và thất bại cũng thế. Đâu là hướng đi cần tuân thủ và đâu là hướng nên tránh – phải tự suy nghĩ thôi."

Nghĩ cho chính bản thân

Dù bạn là ai, bạn cũng sẽ mong muốn được tiếp thu những kỹ xảo của một người bán hàng giỏi giang; bởi bán hàng đơn giản chỉ là khéo léo thuyết phục người khác chấp nhận dịch vụ, sản phẩm hoặc ý tưởng của bạn. Hiểu theo cách này, thì ai trong chúng ta cũng đang bán một thứ gì đó. Bất kể bạn có tố

chất thiên phú về bán hàng hay không, bạn cũng không cần tập trung quá chi tiết vào hệ thống bán hàng của tôi. Chỉ cần nắm vững các nguyên lý – nếu bạn đã sẵn sàng.

Điều quan trọng đối với bạn là bạn nên tự rút ra công thức, tốt hơn hết là nên viết ra những điều bạn đã chiêm nghiệm được sau khi trải qua thành công hoặc thất bại, trong bất kỳ việc gì khiến bạn thấy hứng thú. Thế nhưng, chưa chắc bạn đã biết đúc kết các nguyên lý từ những thứ bạn đã nghe, đọc và trải nghiệm. Tôi sẽ giải thích về cách tôi đã làm, nhưng bạn phải tự suy nghĩ cách cho riêng mình.

Tôi đã vượt qua cảm giác rụt rè và sợ sệt như thế nào

Trước khi giải thích chuyện tôi đã vượt qua cảm giác rụt rè và sợ sệt để mở toang cửa, "xông" vào những văn phòng sang trọng và chào bán bảo hiểm cho những ông to, bà lớn như một đứa choai choai, hãy cho phép tôi kể bạn nghe cách tôi đối phó với tình huống tương tự như thế nào, khi vẫn còn là một đứa trẻ.

Nhiều người khó mà tin được rằng khi còn bé tôi cũng đã từng rất rụt rè và nhút nhát. Âu cũng là điều tự nhiên nếu có ai đó tỏ ra đôi chút sợ hãi khi tiếp thu những kinh nghiệm mới, hoặc được cọ xát với môi trường mới. Sự cảnh giác là bản năng tự nhiên giúp bảo vệ mỗi cá nhân khỏi nguy hiểm. Phụ nữ và trẻ em thường nhạy cảm với điều này hơn đàn ông – hiển nhiên, tạo hóa cần bảo vệ họ an toàn hơn khỏi những tổn thương.

Tôi còn nhớ hồi bé mình đã "thỏ đế" đến nỗi mỗi khi có khách đến thăm là tôi lại lỉnh sang phòng khác, hoặc cứ nghe thấy tiếng sấm là bật dậy núp dưới gầm giường. Rồi đến một ngày tôi tự nhủ: "Nếu sấm chớp đã đánh xuống đây, thì mình có trốn dưới gầm giường hay bất cứ nơi nào trong nhà cũng không tránh được." Tôi quyết định đương đầu với nỗi sợ hãi. Và thời cơ đã đến. Khi sấm rền, tôi tự ép mình phải bước đến bên cửa sổ và nhìn thẳng vào lằn chớp. Điều kỳ diệu đã xảy ra, tôi bỗng cảm thấy thích thú vẻ đẹp mỗi khi ánh sáng lóe lên và xé toang bầu trời. Giờ đây, có lẽ chẳng có ai thích thú ngắm nhìn bầu trời nổi sấm chớp đì đùng hơn tôi cả.

Mặc dù đã gọi đến từng văn phòng trong danh bạ doanh nghiệp của Toà nhà Dime Bank, tôi vẫn không khỏi bối rối khi vặn nắm đấm cửa, nhất là khi chẳng biết phía bên kia có điều gì đang chờ đợi mình (nhiều cánh cửa được lắp kính mờ và buông rèm bên trong). Ngay việc tự động viên mình bước vào tôi cũng cần có một phương thức.

Và như mọi khi, tôi luôn tự tìm câu trả lời. Tôi lại lý giải: *Thành công chỉ đến với người nào dám đương đầu. Nếu thử mà chẳng mất mát gì, lại còn được lợi nếu thành công thì tội gì ta không thử!*

Việc cứ lặp đi lặp lại những lời tự động viên như thế đã củng cố cho lý do của tôi. Nhưng tôi vẫn còn e ngại, trong khi đây là lúc cần thiết phải hành động. May sao, một mệnh lệnh thình lình lóe lên trong đầu tôi: Phải làm thôi! Bởi vì tôi đã hiểu được giá trị của việc rèn luyện những thói quen tốt và tác hại của những thói quen xấu, vì thế, tôi cứ liên tục ra lệnh cho mình như thế mỗi khi bước ra khỏi một văn phòng và nhanh chân chạy đến phòng kế tiếp. Cứ mỗi giây do dự, tôi lại tự nhủ Phải làm thôi! – và lập tức hành động. Tôi đã làm thế đấy!

Loại bỏ sự rụt rè và sợ sệt như thế nào

Khi đã bước vào phòng, tôi vẫn chưa thật sự hoàn hồn, nhưng tôi nhanh chóng tìm được cách loại bỏ sự rụt rè và sợ sệt khi nói chuyện với người lạ. Tôi kiểm soát giọng nói của mình.

Tôi phát hiện ra khi mình nói thật nhanh và lớn tiếng, sự ngập ngừng sẽ chỉ giống như dấu ngắt câu khi tôi viết ra những lời mình nói. Kèm theo một nụ cười, và chú ý cách lên xuống giọng, tôi cũng không còn thấy bồn chồn nữa. Về sau, tôi khám phá ra phương pháp này dựa trên một tài liệu tâm lý học có căn cứ: Cảm xúc (ví dụ, sự sợ hãi) không bị tác động ngay bởi ý thức, mà phụ thuộc vào hành động. *Một khi suy nghĩ không thể loại bỏ những cảm xúc phiền toái, hành động sẽ quyết định chuyện đó.*

Vị Giám đốc Kinh doanh của văn phòng bất động sản trên không hề thích câu mào đầu của tôi: "Tôi có thể xin ngài chút thời gian được không ạ?" Mặt khác, nhiều người khi nhận được lời chào hàng này của tôi cũng đã đáp rằng: "Không!" Và tôi đã thôi không dùng nó nữa, đồng thời tiếp tục thử nghiệm và đưa ra cách giới thiệu mới tôi vẫn còn áp dụng cho đến ngày hôm nay: "Tôi tin chắc ngài sẽ thấy hứng thú về điều này."

Không còn ai trả lời "Không" nữa. Đa số họ đều hỏi lại: "Điều gì cơ?" Đương nhiên, tôi sẽ dẫn dắt họ vào câu chuyện và bắt đầu cuộc tư vấn. Mục đích quan trọng nhất và duy nhất của lời chào hàng chính là khiến khách hàng chịu lắng nghe.

Biết khi nào nên từ bỏ

"Hãy cố gắng bán cho tất cả những ai con gọi đến," – đó là một trong những bí quyết bán hàng mẹ để lại cho tôi; và tôi đã áp dụng nó với mọi khách hàng. Đôi khi tôi khiến họ phát bực, và khiến chính tôi cũng phát bực khi bước ra khỏi cửa. Dường như trong những dịch vụ giá rẻ như thế này, việc đẩy cao hiệu suất cho mỗi giờ đồng hồ nỗ lực là một điều bức thiết. Bởi không phải ngày nào tôi cũng chốt được đến 27 hợp đồng chỉ cho một công ty.

Vì vậy tôi quyết định sẽ không bán cho tất cả những ai tôi gọi đến nữa, nếu thương vụ chiếm của tôi

nhiều thời gian hơn mức tôi đặt ra. Tôi sẽ chỉ cố gắng giúp khách hàng cảm thấy hài lòng rồi nhanh chóng rời khỏi đó, dù biết rằng nếu chịu khó trò chuyện với họ lâu hơn, biết đâu tôi sẽ ký được hợp đồng.

Kết quả thật tuyệt vời. Số hợp đồng trung bình tôi bán được trong ngày bỗng tăng lên đáng kể. Hơn nữa, có một vài trường hợp khách hàng tưởng tôi sẽ kỳ kèo với họ, nhưng khi tôi bước ra và để lại chút thiện cảm, họ đã chạy với theo tôi và nói: "Anh không thể làm thế với tôi. Những tay bán bảo hiểm khác chỉ toàn một lũ bám dai như đỉa. Riêng anh thì khác, hãy quay lại và soạn hợp đồng cho tôi." Thay vì kiệt sức do phải nặn ra những lời nài nỉ, giờ tôi đã lấy lại được nhiệt tình và tràn đầy hưng phấn đến gặp khách hàng tiếp theo.

Bài học tôi nhận ra vô cùng đơn giản: Sự nhọc nhằn không thể giúp cho công việc của bạn đạt được hiệu quả cao nhất. Đừng nhụt chí, bạn sẽ tự đánh mất lòng nhiệt huyết của mình. Khi rơi vào trạng thái lo lắng, hiệu suất của bạn sẽ tăng dần lên nếu cơ thể được nghỉ ngơi và tự phục hồi. Thời gian là một trong những yếu tố quan trọng nhất trong bất kỳ công thức thành công nào, trong bất kỳ hoạt động nào của con người. Hãy biết quý trọng thời gian và tận dụng nó thật khôn ngoan.

Làm sao để người khác lắng nghe bạn

"Khi con nói chuyện với ai, hãy nhìn thẳng vào mắt họ," đó là điều tôi được mẹ dạy khi còn bé. Nhưng thường khi chào hàng, cứ hễ tôi nhìn vào mắt họ, thì họ lại lắc đầu và nói, "không". Đôi khi họ còn ngắt lời tôi. Tôi không thích điều đó – tôi cảm thấy chùn bước. Chẳng mấy chốc, tôi đã tìm ra cách khắc phục: Hãy nắm bắt những gì khách hàng quan tâm qua ánh mắt của họ và hãy lắng nghe để biết phải cho họ thấy điều gì, nghe điều gì. Tôi tập trung vào hợp đồng bảo hiểm trước mặt mình cùng các điều khoản và nhìn chăm chú vào đó mỗi khi bắt đầu tư vấn. Vì tôi nhìn, nên khách hàng cũng nhìn theo. Nếu từ khóe mắt tôi nhận thấy họ khẽ lắc đầu tỏ ý từ chối, tôi sẽ không bận tâm. Nhưng thường thì họ luôn tỏ ra hứng thú, nên tất nhiên sau đó, tôi cũng thường chốt được hợp đồng.

Tiến lên và giành chiến thắng

Trong những trận đấu đối kháng, bạn phải tuân thủ luật chơi, và không được phép vi phạm những tiêu chí bạn tự đặt ra cho mình; nhưng hãy nhớ, bạn chơi là để giành chiến thắng. Bán hàng cũng là một cuộc chơi; vì bán hàng, cũng như mọi hoạt động khác, sẽ trở nên thú vị hơn nếu bạn ngày càng lão luyện.

Tôi nhận ra rằng muốn trở nên lão luyện thì tôi phải làm việc, làm việc cật lực. *Nỗ lực, nỗ lực, nỗ lực* và tiếp tục nỗ lực – đó là nguyên tắc tôi buộc phải tuân theo nếu muốn trở thành bậc thầy trong bất kỳ

lĩnh vực nào. Nhưng mặt khác, bạn cũng có thể trở thành bậc thầy nếu rèn luyện thói quen làm việc hợp lý. Từ đó bạn sẽ tìm được niềm vui trong công việc, rồi công việc sẽ không còn là áp lực – mà sẽ trở thành niềm vui.

Tôi đã làm việc ngày qua ngày, làm việc chăm chỉ, cố gắng cải thiện kỹ năng bán hàng của mình. Tôi tìm kiếm những kíp nổ – hay những từ hoặc cụm từ có khả năng dẫn dắt phản ứng của khách hàng theo đúng hướng. Phản ứng đúng đồng nghĩa với việc khách hàng sẽ chấp nhận mua trong một khoảng thời gian hợp lý, và đối với tôi thời gian chính là tiền của.

Tôi muốn mình có thể nói đúng vấn đề, theo đúng phương pháp để họ phản ứng theo đúng ý tôi. Để được như vậy tôi cần phải luyện tập, và luyện tập có kết quả.

Mọi thứ đều có khởi đầu và kết thúc. Lời giới thiệu chính là mở đầu cho việc chào hàng. Tôi phải làm cách nào để chốt được hợp đồng trong thời gian ngắn nhất mà vẫn khiến khách hàng hài lòng?

Nhờ tìm hiểu, tôi đã khám phá ra một điều: Nếu bạn muốn khách hàng mua, hãy đề nghị họ mua. Chỉ cần hỏi, và mở cho họ cơ hội trả lời "có." Nhưng hãy thuyết phục để họ dễ dàng nói "có" thay vì nói "không". Nên nhớ, bạn phải tác động thật khéo léo, tế nhị, nhẹ nhàng và hiệu quả.

Và đây chính là bí quyết: Nếu bạn muốn ai đó nói "có," hãy trình bày theo hướng tích cực kèm thêm một câu hỏi khẳng định. Khi đó, câu trả lời "có" sẽ được thốt lên rất tự nhiên. Ví dụ:

1. Lời nói tích cực: *Hôm nay trời thật đẹp…*
   Câu hỏi khẳng định: *Phải thế không?*
   Câu trả lời: *Đúng thế.*
2. Người mẹ muốn cô con gái bỏ ra một giờ tập piano vào mỗi sáng thứ Bảy và hiểu rằng con gái cô thích được chạy nhảy bên ngoài hơn. Cô có thể khuyên:
   Lời nói tích cực: *Mẹ đoán con muốn dành hẳn một giờ để tập đàn rồi tha hồ được nghỉ ngơi suốt cả ngày hôm nay…*
   Câu hỏi khẳng định: *Phải vậy không nào?*
   Câu trả lời: *Vâng ạ.*
3. Một cô bán hàng đang mời khách mua chiếc khăn tay thêu ren có thể nói:
   Lời nói tích cực: *Nó thật xinh xắn, mà giá cũng rất vừa phải…*
   Câu hỏi khẳng định: *Chị có nghĩ vậy không?*
   Câu trả lời: *Đúng thế thật.*
   Câu hỏi khẳng định: *Tôi gói lại giúp chị nhé?*

Câu trả lời: *Vâng, cám ơn.*

4. Và cách tôi chốt hợp đồng cũng rất đơn giản và hiệu quả:

   Lời nói tích cực: *Vậy, nếu ngài không phiền, tôi rất vui lòng được soạn các điều khoản này giúp ngài…*

   Câu hỏi khẳng định: *Ngài cho phép chứ?*

   Câu trả lời: *Được thôi.*

Lý do tôi viết những dòng này

Câu chuyện về những bài học tôi nhận được tại Tòa nhà Dime Bank ngày đó cho thấy những kỹ xảo được tôi sử dụng khi bắt đầu xây dựng hệ thống bán hàng hoàn mỹ. Tôi đã từng bước tìm tòi để ngộ ra kiến thức cần thiết nhằm hoàn thiện toàn bộ phần trình bày sản phẩm của mình. Tôi cũng đã nỗ lực học hỏi *phương pháp – hay kinh nghiệm khi áp dụng những kiến thức cụ thể* – thông qua hành động lặp đi lặp lại.

Nói tóm lại, tôi đang chuẩn bị và phát triển cho mình thói quen sử dụng công thức trong việc bán hàng nhằm đạt được doanh số vượt bậc trong một khoảng thời gian ngắn nhất có thể.

Mặc dù chưa hoàn toàn đúc kết được nó, tôi đã thật sự có được *bước chuẩn bị cho tương lai.* Vài năm sau đó, tôi phát hiện ra rằng hệ thống bán hàng của tôi dựa trên những nguyên lý, có cùng chung đặc điểm với những thành tựu thắng lợi liên tiếp trong mọi hoạt động của nhân loại. Từ đó, tôi đã khám phá ra một phương thức còn ưu việt hơn: Phương thức hoàn mỹ của thành công.

Điều này có ý nghĩa gì với bạn?

Sức khỏe, niềm vui, thành công và sự thịnh vượng sẽ thuộc về bạn nếu bạn hiểu rõ và áp dụng đúng phương thức hoàn mỹ của thành công.

Vì phương thức chỉ hiệu quả… khi nó được áp dụng.

Đến đây, có thể bạn vẫn chưa nhận ra và hiểu hết những nguyên lý thành công ẩn sau mỗi câu chuyện hay lời giải thích dù bạn đã đọc khá đủ để tiếp thu chúng. Nhưng nếu bạn đọc tiếp, chúng sẽ hiện ra rõ ràng.

Trong quá trình tìm kiếm *phương thức thành công hoàn mỹ,* bạn sẽ có bước tiến nhanh chóng và vững chắc hơn nếu ghi nhớ ba yếu tố quan trọng, theo thứ tự ưu tiên dưới đây:

1. Động lực: Điều thôi thúc bạn, hay bất kỳ ai phải hành động thể theo mong muốn.

2. Phương pháp: Những kỹ năng và bí quyết cụ thể đem lại hiệu quả ngay tức thì. Phương pháp chính là áp dụng kiến thức một cách phù hợp, và nó sẽ trở thành thói quen nếu được rèn luyện thường xuyên.
3. Tiếp thu kiến thức: Bao gồm kiến thức về những hoạt động, dịch vụ, sản phẩm, phương pháp, kỹ năng, kỹ xảo bạn thật sự quan tâm.

Để thành công nối tiếp, bạn cần phải chuẩn bị sẵn sàng cho tương lai. Muốn sẵn sàng, bạn phải học cách tự lập – đó chính là điều tôi sẽ đề cập trong chương kế tiếp.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

1. Môi trường cuối cùng cũng sẽ điều khiển bạn. Vì thế, hãy học cách điều khiển ngược lại môi trường ngay từ ban đầu. Tránh sa vào những tình huống, những manh mối mơ hồ hay những ràng buộc có thể níu chân bạn lại.
2. Thành công chỉ đến với những ai nỗ lực. Bạn sẽ nhận được nhiều hơn những gì phải đánh đổi, hãy nỗ lực.
3. Suy nghĩ không thể giúp bạn vượt qua nỗi sợ hãi. Nhưng hành động thì có.
4. Đừng bao giờ quên: Phương thức chỉ hiệu quả… khi BẠN áp dụng nó.

3. HÃY TỰ LẬP

“Don, cậu biết chỗ nào tớ có thể xin vào làm được không?”

Donald Moorhead ngập ngừng rồi mỉm cười nói: “Tớ biết, Jim. Sáng mai hãy đến văn phòng gặp tớ lúc 8 giờ 30 phút nhé.”

Và cuộc trò chuyện kết thúc. Câu chuyện bắt đầu khi ông Moorhead, Giám đốc Công ty Bảo Hiểm Tai Nạn Hoa Kỳ gặp một người bạn trong giờ nghỉ trưa khi đang đi bộ xuống Phố Wall.

Sáng hôm sau, khi Jim đến gặp ông, Don đã gợi ý rằng cách dễ dàng nhất để kiếm được một khoản thu nhập cao và đóng góp được cho xã hội, là kinh doanh bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm nhân thọ.

“Nhưng,” Jim nói. “Tớ là tuýp người khô cứng. Tớ không biết phải gọi cho ai cả. Tớ thậm chí chưa từng bán thứ gì trong đời.”

“Cậu đừng lo, tớ sẽ cho cậu biết phải làm những gì. Tớ cam đoan cậu sẽ không thất bại… nếu mỗi ngày cậu chịu gọi điện cho năm người. Mỗi sáng tớ sẽ viết cho cậu tên của năm khách hàng tiềm năng, nếu cậu chịu hứa với tớ.”

“Hứa gì cơ?”

“Hứa với tớ cậu sẽ gọi cho họ ngay trong ngày hôm đó. Cứ nhắc đến tên tớ khi nói chuyện nếu cậu muốn, nhưng đừng lộ ra rằng tớ cho cậu số điện thoại của họ.”

Jim đang rất cần việc, vì vậy bạn anh không gặp khó khăn gì để thuyết phục anh tham gia, hoặc ít nhất thì cũng thử xem sao. Jim nhận tài liệu bảo hiểm và những hướng dẫn cần thiết về nhà để nghiên cứu, rồi báo lại cho văn phòng của Moorhead vài ngày sau để nhận năm cái tên đầu tiên và bắt đầu công việc mới.

Nó nằm ngay trong đầu cậu

“Hôm qua là một ngày tuyệt vời!” Jim thốt lên, sau khi hào hứng quay lại công ty vào ngày hôm sau với hai hợp đồng anh đã chốt được.

Hôm sau nữa, anh còn may mắn hơn, khi bán được cho ba trong số năm khách hàng. Ngày thứ ba anh

như lao ra khỏi phòng Moorhead, mặt mày rạng rỡ với năm cái tên tiếp theo. Thật là một khởi đầu xuất sắc, hôm đó anh bán được cho bốn trong năm khách hàng anh gọi đến.

Khi nhà tư vấn bảo hiểm mới phấn khởi quay lại vào buổi sáng kế tiếp, ngài Moorhead đang dự một hội nghị quan trọng. Jim ngồi chờ mất 15 phút trong phòng tiếp tân trước khi Moorhead bước ra khỏi văn phòng riêng và nói: "Tớ đang vướng một cuộc họp hết sức quan trọng, có thể phải mất cả buổi sáng. Sao chúng ta không tiết kiệm thời gian cho nhau nhỉ? Hãy tự tìm cho mình năm cái tên trong danh bạ được phân loại. Tớ đã làm điều đó suốt ba hôm vừa rồi đấy. Đây, để tớ chỉ cho cậu."

Rồi Don mở ra một trang ngẫu nhiên, nhắm một mẩu quảng cáo, tìm đến tên vị Chủ tịch của công ty đó, xong viết ra tên ông ta cùng với địa chỉ. Anh nói tiếp: "Giờ cậu thử đi!"

Jim thử. Sau khi anh tự tìm và viết ra cái tên cùng địa chỉ đầu tiên, Don tiếp tục: "Hãy nhớ rằng, thành công của việc bán hàng nằm ở quan điểm tư duy – thái độ của người bán hàng. Toàn bộ sự nghiệp của cậu có thể chỉ phụ thuộc vào việc cậu có quan điểm tư duy đúng đắn hay không – khi cậu gọi điện cho năm cái tên cậu tự ghi ra cũng như năm cái tên tớ viết cho cậu."

Và đó là khởi đầu cho sự nghiệp của Jim, người đàn ông sau đó đã làm nên một thành tựu đáng nể. Vì anh đã nhận ra một sự thật – nó nằm ngay trong đầu chúng ta! Thực ra, anh đã phát triển nên một phương thức. Sau khi nắm chắc trong tay tên khách hàng, anh đã tự gọi điện và đặt cuộc hẹn. Đương nhiên, anh sẽ còn phải tìm ra phương pháp để đặt một cuộc hẹn, nhưng chẳng sớm thì muộn, anh sẽ có được nó nhờ kinh nghiệm của mình.

Và trải nghiệm chính là cách để bạn ngộ ra phương pháp.

Còn một câu chuyện khác về một nhân viên ngân hàng mắc sai lầm và bị buộc cho thôi việc, nhưng sau đó đã tìm được công việc tốt hơn khi biết tự tích lũy cho mình. Câu chuyện này tôi được nghe kể từ Edward R. Dewey, Chủ tịch Hiệp Hội Nghiên Cứu Quy Trình.

Hãy tích lũy cho chính bạn

"Mike Corrigan, bạn tôi là một nhân viên ngân hàng," ông Dewey kể. "Anh ấy đã đặt nhầm niềm tin nơi khách hàng thân thiết của mình. Mike bảo lãnh cho hắn vay một khoản đáng kể và khoản vay đó đã lên men. Mặc dù Mike đã gắn bó với ngân hàng này rất nhiều năm, nhưng sếp anh cho rằng sai lầm đó quá ngớ ngẩn với một người đầy kinh nghiệm như anh. Thế là Mike bị đuổi việc và phải chịu cảnh thất nghiệp trong một thời gian."

"Tôi chưa từng thấy ai bị một vố đau đến như thế: Từ dáng đi… nét mặt… điệu bộ… lời nói… tất cả

đều thể hiện sự chán nản và tuyệt vọng. Anh ấy toát ra thứ mà anh, Clem, gọi là thái độ tư duy tiêu cực." Ned Dewey trầm ngâm. Rồi ông nói tiếp:

"Mike đã thử tìm việc rất nhiều lần nhưng vô ích. Tôi thấy chuyện đó quá dễ hiểu, tất cả là bởi thái độ của anh ấy. Tôi rất muốn giúp đỡ, nên đã tặng anh ấy cuốn sách: *You're your job and land it* (tạm dịch: Tìm và giữ lấy công việc của bạn) của Sidney và Mary Edlund. Hai tác giả này sẽ chỉ cho anh cách thể hiện kinh nghiệm một cách thu hút nhất tới những nhà tuyển dụng tiềm năng mà anh lựa chọn. Tôi nói với anh ấy: 'Anh phải đọc nó, sau khi đọc xong thì hãy đến gặp tôi.'

Mike đã đọc xong cuốn sách đó và đến gặp tôi ngay ngày hôm sau vì anh ấy thật sự cần một công việc.

'Tôi đã đọc nó rồi,' anh ấy nói.

'Vậy hẳn anh đã nhận ra,' tôi nói, 'cuốn sách khuyên anh hãy liệt kê những "tài sản" thuộc về mình: Bao gồm tất cả những gì anh đã làm để *mang tiền về cho sếp cũ của anh*.' Sau đó, tôi đặt cho anh ấy một số câu hỏi:

1. Anh đã mang về những khoản lợi nhuận nào dựa trên danh nghĩa cấp trên của anh, khi ông ta nắm vị trí Giám đốc Chi nhánh – có khoản nào trong đó là nhờ nỗ lực đặc biệt của anh không?
2. Ngân hàng đã tiết kiệm được bao nhiêu ngân sách nhờ cắt giảm chi phí và cải thiện năng suất hoạt động nhờ tham vấn của anh?

Mike rất thông minh… anh ấy hiểu ra ngay vấn đề. Anh ấy đã sẵn sàng.

Sau bữa tối anh ấy đến nhà tôi. Tôi thật sự kinh ngạc: Anh ấy hoàn toàn thay đổi! Mike như lột xác thành một người hoàn toàn mới: Nụ cười tươi tắn… cái bắt tay mạnh mẽ và thân ái… giọng nói sang sảng – trông anh cứ như được thành công tạc nên vậy.

Và tôi cũng ngạc nhiên không kém khi đọc danh sách dài những gì anh xem là 'tài sản' chân chính của anh. Thay vì liệt kê những thành quả anh đã làm được cho công ty cũ, anh đã lập một danh sách còn độc đáo hơn dưới tiêu đề: Tài sản thực thụ của tôi."

Khi Edward R. Dewey đề cập đến những tài sản Mike Corrigan đã liệt kê, tôi không ngăn được mình ngắt lời ông: "Mike Corrigan đã nhận ra những yếu tố cốt lõi để trở thành người-tự-lập." Bạn sẽ hiểu ý tôi muốn nói gì khi đọc đến chương: "Ý nghĩa đích thực của cuộc sống."

Ông Dewey tiếp lời. "Những 'tài sản' đó là:

- Một người vợ tuyệt vời là cả thế giới đối với anh.
- Một cô con gái xinh xắn luôn đem lại niềm vui, tiếng cười và là nắng ấm của đời anh.
- Một trí óc minh mẫn – một cơ thể cường tráng.
- Nhiều, rất nhiều bạn bè tốt.
- Một đức tin dành cho Chúa – là nguồn động lực lớn lao đối với anh.
- Đặc ân được sống trên đất Mỹ.
- Ngôi nhà và chiếc xe hơi được trả dứt.
- Vài nghìn đô-la trong ngân hàng.
- Thừa sức trẻ để đón đầu tương lai.
- Sự kính trọng và quý mến của những người xung quanh.

"Hôm đó, tôi đã nói chuyện rất vui vẻ với Mike," Ned kể. "Nói thật, sự nhiệt tình của anh ấy cũng khiến tôi bị cuốn theo. Tôi tin rằng nếu tôi làm sếp, tôi nhất định sẽ tuyển anh ấy vào.

Đến tận hai hôm sau, tôi vẫn chưa hết ấn tượng về Mike. Khi điện thoại rung vào buổi tối thứ Hai, tôi có linh cảm rằng chính Mike đang gọi đến. Quả đúng như vậy.

'Tôi muốn cảm ơn anh, Ned. Tôi đã có việc làm,' Mike hét lên sung sướng.

Và đó là một công việc không tồi – làm thủ quỹ cho một bệnh viện lớn tại thành phố kế cận, vị trí mà anh ấy ấp ủ suốt bấy lâu cho đến ngày hôm nay," ông Dewey kết thúc câu chuyện.

Từ thời gian biểu… đến người tự lập

Bạn không cần phải tự làm mình mất việc để tích luỹ cho bản thân. Những ai chấp nhận tự-xét-lại-chính-mình là những người tìm kiếm sự-cải-thiện-bản-thân – và họ sẽ thành công. George Severance, đại diện Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Quốc gia chi nhánh Ohio, Chicago là một người như thế.

Ông chính là người đã đưa ra thuyết Thời gian biểu Cuộc sống. Thành tựu này đã giúp ông gặt hái thành công khi thực hiện những mục tiêu lớn lao. Ông phát triển nguyên lý cho tất cả mọi người, chỉ cần họ bỏ thời gian thiếp lập và tuân thủ theo thời gian biểu của riêng mình.

Và bạn cũng nên xem kỹ những chỉ dẫn để tự thiết lập thời gian biểu cho bản thân – và sử dụng nó hàng ngày (được giải thích chi tiết trong chương 19). Và giống như George, bạn sẽ trở thành "người tự lập."

Tương tự như vậy, bạn có thể dùng kỹ thuật này để tìm lại sự bình yên và thanh thản… thoát khỏi nợ nần… tiết kiệm chi tiêu… bớt lãng phí thời gian, tiền của… tích lũy của cải… loại bỏ thói quen xấu và hình thành thói quen tốt. Rèn luyện những điều này hàng ngày sẽ dẫn bạn đến thành công cao hơn.

Tôi đảm bảo như vậy!

George là bạn của tôi. Tôi hiểu ông ấy rất rõ. George bắt đầu say mê nghề bán hàng từ khi còn gõ cửa từng nhà để chào bán bảo hiểm công nghiệp. Ông nói thế này:

"Tôi cược rằng tôi đã gõ lên mọi cánh cửa các gia đình trong khu phố tôi sống. Thật ra, tôi nhớ, hết lần này đến lần khác tôi đã đi đến tất cả các ngõ ngách trong thành phố. Càng đi, hợp đồng bán được càng nhiều hơn; mặc dù vậy, tôi sớm nhận ra mình đang gặp khó khăn lớn về tài chính, vì thu nhập không bù đắp được khoản nợ ngày càng đầy lên.

Một ngày nọ, toàn bộ số nợ đó giáng xuống đầu tôi như sấm sét. Tôi đã lâm vào khủng hoảng tài chính thật sự. Rồi tôi chợt nhớ lại một câu nói đã từng đọc ở đâu đó:

'Nếu bạn không giữ nổi tiền, thì bạn không có được hạt giống của thành công.'

Tôi khao khát thành công trong vô vọng. Tôi muốn thoát cảnh nợ nần. Tôi cảm thấy thứ hạt giống đó đang nảy nở bên trong tôi. Tức khắc, tôi quyết định mình phải làm một điều gì đó."

Nếu không giữ nổi tiền, thì bạn không có được hạt giống của thành công. Câu nói trên đã khẳng định rằng George Severance, cũng như nhiều trường hợp thành công khác, đã thấy được lợi ích từ việc ghi nhớ và học hỏi thói quen của những người biết tự động viên bản thân.

Có lần tôi hỏi ông: "Ngoài Kinh thánh ra, ông tâm đắc với cuốn sách kỹ năng nào nhất?"

"*Authors of Portraits and Principle*" (tạm dịch: Nguồn gốc của nguyên lý và chân dung", ông đáp (Will C. King trình bày và biên soạn, King Richardson & Co., Springfield, Mass. phát hành năm 1895.)

Ngày nay, thành công bạn có được không chỉ nhờ tìm đọc những cuốn sách kỹ năng và chắt lọc tinh túy từ chúng, mà còn phải thông qua hành động.

George kể với tôi rằng, Thời gian biểu Cuộc sống đã giúp ông tích lũy cho bản thân, dành thời gian suy ngẫm, đặt ra những mục tiêu cụ thể, tìm hướng đi và tự động viên mình tiến lên. Ông cũng nói rằng:

"Sau khi ứng dụng Thời gian biểu Cuộc sống, tôi phát hiện ra mình đã dành đến 32 giờ mỗi tháng để nhâm nhi cà phê với bạn bè. Thật khủng khiếp! Thời gian đó tương đương với bốn ngày làm việc. Và tôi nhận ra bữa trưa của mình kéo dài hơn cả tiếng đồng hồ so với thời gian hợp lý nên dành cho nó," ông nói tiếp.

“Còn chuyện đi lại – cứ như thể tôi là con thỏ hoang nhảy nhót khắp nơi, thay vì tập trung làm việc miệt mài tại một nơi cố định.

Rồi đến chuyện giờ giấc – tôi phải tham gia nhiều cuộc họp muộn. Sau khi cuộc họp kết thúc vào khoảng 8 hoặc 9 giờ tối, chúng tôi quay sang chơi bài hoặc lê la tán gẫu với nhau, có lúc đến tận nửa đêm. Từ giờ, tôi sẽ về nhà sớm vào buổi tối và sum họp với gia đình, được ngủ ngon và có thêm thời gian nghiền ngẫm những cuốn sách kỹ năng.

Thể thao ư? – tôi từng rất mê chơi bóng và chơi golf để giết thời gian. Tôi ghét phải nghĩ về những khoản thu nhập bị thất thoát trong những tiếng đồng hồ quý giá đó.

Bổn phận gia đình ư? – tôi rất thường hay giải quyết việc nhà trong giờ làm việc, trong khi lẽ ra phải sử dụng thời gian xứng đáng để kiếm tiền với vai trò là trụ cột chính trong gia đình.”

“Ngày đó khi nhìn lại mình, tôi dám tự hào khẳng định tôi là một người thành công trong xã hội, sự nghiệp. Nhưng sau khi ứng dụng Thời gian biểu Cuộc sống, tôi nhận ra rằng:
‘Nếu một ngày làm việc mang lại kết quả mỹ mãn trong sinh hoạt đời thường, thì đó sẽ là một thất bại trong sự nghiệp.’”

Vì vậy George đã tuân thủ theo Thời gian biểu Cuộc sống của ông mỗi ngày. Các nhân viên trong công ty ông đều phải sửng sốt. Các kỷ lục ghi nhận rằng kể từ khi phổ biến Thời gian biểu Cuộc sống, George đã đạt được nhiều điều thần kỳ:

Ông ký được các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ với giá trị hơn bốn triệu đô-la trong vòng một năm.

Ông thành lập công ty với số vốn huy động trên một triệu đô-la chỉ trong một ngày.

Ông bền bỉ tư vấn bảo hiểm nhân thọ cho đến khi trở thành thành viên kỳ cựu của Bàn tròn triệu đô, danh hiệu mà mọi nhân viên bảo hiểm nhân thọ hằng mong ước, nhưng chỉ rất ít người đạt được.

Với niềm kiêu hãnh chính đáng, George nói: “Tôi bắt đầu trả các khoản nợ. Sau khi trả dứt, tôi bắt đầu gửi tiết kiệm. Sau cùng, tôi đã để dành được 6 nghìn đô-la. Tôi cùng một người bạn góp 6 nghìn đô-la mỗi người để thành lập doanh nghiệp riêng, và được ngân hàng hỗ trợ tài chính. Sau một năm, mỗi người chúng tôi thu về 50 nghìn đô-la lợi tức từ dự án này. Đó là một bước tiến dài đến sự thịnh vượng.”

Bạn có muốn chiêm ngưỡng bản sao của Thời gian biểu Cuộc sống do George sáng tạo ra? Bạn có muốn biết nó hiệu quả ra sao? Thậm chí, muốn tạo ra một thời gian biểu đặc biệt dành cho riêng bạn?

Bạn sẽ có được cơ hội đó khi đọc đến chương 19: "Chỉ số thành công sẽ mang đến thành công". Nhưng giờ là lúc thích hợp để bạn rèn luyện thói quen tích lũy hàng ngày. Một cuốn sách kỹ năng khác sẽ hỗ trợ bạn.

Sức mạnh của ý chí

Nguồn gốc của nguyên lý và chân dung cùng nhiều cuốn sách khác là nguồn cảm hứng của George. Còn Power of Will (tạm dịch: Sức mạnh của ý chí) là nguồn cảm hứng của tôi (tác giả: Frank Channing Haddock; nhà xuất bản Ralston, Cleveland, Ohio phát hành.)

Có thể khi đọc đến kinh nghiệm mời chào tại Tòa nhà Dime Bank của tôi trong chương trước, bạn sẽ thắc mắc tại sao một nhân viên bảo hiểm "mới toe", ngay trong ngày làm việc đầu tiên lại có thể lĩnh hội được những bí quyết bán hàng tinh tế đến như thế, trong khi những người lớn tuổi và giàu kinh nghiệm hơn từ mọi ngành nghề thậm chí còn không nhận ra.

Xin đừng đánh giá thấp tuổi trẻ. Khi mới vào cấp ba, tôi gặp phải một số vấn đề khiến tôi phải mua cuốn Sức mạnh của ý chí của Frank Channing Haddock. Bởi lẽ tôi muốn có được sức mạnh này. Mặt khác, khi đó tôi là trưởng nhóm Câu lạc bộ Hùng biện của trường Senn High, và chủ đề tranh luận trong một lần là: "Ý chí có mất tiền mua?" Tôi cần nghiên cứu trước, và Sức mạnh của ý chí hiển nhiên là nguồn tham khảo thích hợp nhất.

Nhờ tích cực tham gia tranh luận và phát biểu mà tôi ngày càng vững vàng và tự tin vào bản thân. Chính yêu cầu phải tranh luận, chất vấn nhanh và có sức thuyết phục đã khiến cho khả năng đối đáp của tôi khi bán hàng phát triển trở n tự nhiên. Các nguyên lý cũng vậy. Dù là nhà hùng biện hay người bán hàng, bạn phải tư duy thật logic, nhạy bén với mỗi lời nói và biến chúng thành lợi thế của mình. Bạn phải giành chiến thắng một cách *thuyết phục.*

Tôi thường thắc mắc tại sao nhà trường không giới thiệu sách kỹ năng cho học sinh. Tất cả chúng tôi đều ở độ tuổi tò mò tìm kiếm chân lý và tự rèn luyện mình. Hiến pháp ngăn cấm dạy giáo lý trong trường học, nhưng không có lý do gì Hiến pháp lại ngăn cấm nhà trường dạy về thái độ đúng đắn trong công việc, sự trung thực, lòng can đảm, khả năng xây dựng nhân cách cao thượng, tư duy lành mạnh và làm việc tốt.

Từ Trí óc đến Tâm hồn

Lịch sử nhân loại đã dạy chúng ta một điều: *những phát kiến mới mẻ nhất chính là những phát kiến cổ xưa nhất* – một người bạn khác của tôi, Nate Lieberman, đã phát biểu như thế. Biết bao người đã

giữ cho suy nghĩ của mình trong sạch, làm biết bao việc tốt để vun đắp một nhân cách cao thượng, nhờ ảnh hưởng của giáo đường. Trách nhiệm giáo dục về đạo đức trong nhà thờ đã có từ rất lâu trong Kinh Thánh và các tác phẩm tôn giáo khác. Để đạt đến sự hoàn thiện bản thân, hãy dâng hiến tâm hồn trong sự thành kính và hòa hợp trong Kinh Thánh – quyển kinh mang lại niềm cảm hứng nhiều hơn bất kỳ tài liệu nào được biết đến. Và khi bạn xem xong Kinh Thánh, hãy vững tin, dù bạn chưa thể lập tức nắm được phương pháp kết nối, tiếp thu và áp dụng những chân lý trong đó. Bởi phương pháp phải là thành quả của những trải nghiệm.

Nhờ Kinh Thánh và ảnh hưởng của giáo đường, bạn sẽ chạm đến tâm hồn mình qua tâm trí. Và nhờ sức mạnh minh mẫn của trí óc cùng khả năng xoa dịu tâm hồn của đức tin, các giáo sĩ từ mọi giáo phái đã bắt đầu nhận ra tầm quan trọng của sự kết hợp giữa giáo hội và tâm thần học để mang lại thành công trong việc rèn luyện thể chất, tinh thần và đạo đức cho nhân loại.

Trong suốt 25 năm, tiến sĩ Smiley Balanton cùng Đức cha Norman Vincent Peale là minh chứng cho thành quả từ sự hợp tác giữa giáo hội và môn tâm thần học, trong khi mỗi người vẫn giữ được thiên hướng riêng. Nhưng trên hết, nhờ có sự nỗ lực của Hiệp hội Tôn giáo và Tâm thần học Hoa Kỳ (do hai ông sáng lập) với trụ sở đặt tại thành phố New York, họ đã giúp cho các giáo sĩ trên toàn thế giới hoàn thành tốt hơn sứ mệnh mà họ đang cống hiến.

Tôi nhắc đến triết lý này vì với tư cách một người bán hàng, tôi đã giúp đỡ nhiều người từng vấp ngã trong sự nghiệp. Tôi khuyên họ hãy biết tự lập, giúp họ đón đầu những thành tựu lớn lao. Bất kỳ ai mong muốn trở thành người tự lập cũng có thể đạt được mục tiêu bằng cách không ngừng cố gắng rèn luyện thể chất, tinh thần và đạo đức, thay vì tự dựng nên bức tường vô hình xung quanh mình.

Đập tan bức tường vô hình

Vào thế kỷ thứ III TCN, Tần Thủy Hoàng, vị hoàng đế đầu tiên của Trung Quốc, đã cho xây dựng hai bức tường – một là Vạn Lý Trường Thành, còn lại là một bức tường "vô hình."

Vạn Lý Trường Thành là một kỳ quan lớn với 25.000 tháp canh trải dài suốt 2.500 dặm. Trong suốt 2.000 năm, bức thành không những đã ngăn cản các bộ tộc du mục tràn xuống xâm lược, mà còn ngăn không cho nền văn minh lâu đời nhất thế giới, với nền văn hóa và tri thức vô cùng phát triển, vươn ra khắp năm châu.

Thế kỷ thứ III TCN, Trung Hoa là một đế chế tự cường; họ không màng đến thế giới bên ngoài. Nhưng thế giới lại cần người Trung Hoa chia sẻ sự tiến bộ và tài nguyên của họ: Từ kỹ thuật in ấn, cách dùng than đá, đồng hồ nước, kỹ thuật đúc đồng, thuốc súng, dụng cụ thiên văn, la bàn, dược phẩm, gia vị…

và còn nhiều, rất nhiều thứ khác.

Hàng thế kỷ trôi qua, dân du mục giờ đã thay thế bằng *nguồn động lực, kiến thức* và *phương pháp*. Chúng đã thay da đổi thịt cho toàn bộ đất nước, khiến Trung Hoa giờ đây khác xa một trời một vực so với thuở sơ khai, thời Tần Thủy Hoàng còn trị vì.

Cũng giống như những người cầm quyền e ngại sự lan rộng của tôn giáo, tri thức và thông tin, hay những kẻ kìm kẹp bách tính bằng gậy gộc và khiên sắt, vị hoàng đế đã giam cầm sự tiến bộ bằng cách tiêu hủy tất cả những văn thư, bí lục đi ngược lại với quan điểm, nhận định và triết lý của ông.

Bạn có thể không phải là hoàng đế, là vua, hay người lãnh đạo trong con mắt kẻ khác, nhưng bạn sẽ là kẻ thống trị tuyệt đối, là kẻ điều khiển tất cả những gì bạn suy nghĩ, cảm nhận, tin tưởng và cố gắng phấn đấu. Và nếu bạn không chạm đến được những ngọn nguồn tri thức, chúng cũng chẳng khác nào bị thiêu rụi và hủy hoại.

Do đó, đây là lúc bạn phải tự hỏi bản thân:

"Tôi có đang tự xây bức tường vô hình nào đó xung quanh mình?"

"Từ ngày ra trường, tôi đã khi nào mở mang trí óc mình với những quan điểm, nhận định và triết lý khác với những gì tôi từng tâm niệm trong suốt thời gian qua?"

"Liệu tôi đã theo kịp nhịp độ phát triển của nền kinh tế, của cộng đồng, tôn giáo, chính trị, khoa học và những lĩnh vực quan trọng khác trong thời đại ngày nay hay chưa?"

"Tôi đã từng đọc một cuốn sách kỹ năng như thể tác giả là người bạn tri âm, viết nó như để dành tặng riêng cho tôi hay chưa?"

"Hoặc tôi đã từng tiếp thu được những bài học, những nguyên tắc căn bản mà tôi chưa từng biết đến?"

Hãy tự lập

Hãy tự xây dựng cuộc sống cho riêng mình. Hãy sống có ích cho bản thân và cho xã hội. Hãy xây dựng điều đó ngay từ trong bạn, nhưng cũng hãy đón nhận khi có ai đưa tay giúp đỡ. Bạn sẽ thành công nếu chịu tìm tòi, học hỏi và tuân theo phương thức hoàn mỹ của thành công.

Muốn nhận được sự giúp đỡ từ bên ngoài, hãy chia sẻ những điều tốt đẹp bạn lĩnh hội được. Quan điểm tư duy đúng đắn khởi nguồn từ trong bạn và hướng đến mọi người, mọi nơi chốn, mọi sự vật và nguồn tri thức, mọi niềm tin và thói quen – chúng sẽ khai sáng cho bạn và cho cả những người xung

quanh.

Bạn có đang để lạc mất tương lai sau lưng mình vì tự giam cầm bản thân trong bức tường vô hình kiên cố mà chính nó đã trói buộc những tư tưởng sáng suốt đang vùng vẫy tìm cách thoát ra ngoài?

Có thể đúng, có thể không. Bạn có thể đập tan những bức tường vô hình đó. Chương tiếp theo, "Đừng bỏ mặc tương lai phía sau" sẽ giúp bạn biết phải làm thế nào.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Cho đến lúc này, bạn có chắc đã nắm rõ tất cả vốn quý của mình? Bạn có nhận thức được khả năng, tiềm năng phát triển thực sự và những thành công của mình trong quá khứ – dù chúng bé nhỏ đến đâu? Nếu chưa, hãy tích lũy cho bản thân. Để hiểu rõ mục tiêu và con đường phía trước, bạn phải hiểu rõ bản thân mình trước đã.

4. ĐỪNG BỎ MẶC TƯƠNG LAI PHÍA SAU

Floyd Patterson ngã gục xuống sàn đấu. Chỉ tích tắc sau, anh đã không còn là nhà vô địch hạng nặng thế giới. Ingemar Johannssen đã đoạt lấy danh hiệu đó từ anh.

Các chuyên gia cho rằng mọi thứ đối với Floyd đã kết thúc, bao gồm cả sự nghiệp quyền anh của anh trong tương lai. Và mọi người đều biết Floyd đang phải đối mặt với lời nguyền xa xưa nhất trong lịch sử thể thao: Không cựu vô địch nào có thể giành lại được ngôi vương. Nhưng Floyd phải thử và hơn thế nữa – anh đã khẳng định mình sẽ làm được điều đó.

Sau thất bại, sự bất mãn trong Floyd đã âm ỉ thành nguồn động lực. Anh biết mình có thể thành công, và anh không chấp nhận gặm nhấm nỗi thất bại; trong anh đang sục sôi lòng kiêu hãnh của một nhà vô địch.

Vì vậy, anh nhận ra mình phải thay đổi thái độ, cách suy nghĩ và tập luyện chăm chỉ hơn để bù lại thời gian đã mất. Anh đã tập luyện vô cùng chăm chỉ. Anh chịu khó học hỏi, chịu khó lắng nghe các huấn luyện viên.

Từ Joe Louis, một cựu vô địch, Floyd học được rằng: "Muốn đánh bại Johannssen, cậu phải khiến hắn đánh chệch hướng. Sau đó, hãy dấn lên một bước." Và Patterson thật sự đã khiến Ingo đánh trượt và bước lên một bước quan trọng. Hiệp đấu thứ năm vừa mới bắt đầu, anh đã tung ra cú móc trái quyết định thẳng vào cằm Johannssen. Patterson đã chứng tỏ sức mạnh thôi thúc từ sự *bất mãn kìm nén bên trong* quá đủ để tạo nên *động lực* (1), *phương pháp* (2) và sự hiểu biết cần thiết (3) đồng thời giành lại ngôi vô địch quyền anh hạng nặng thế giới.

Patterson đã tiết lộ một điều quan trọng với các nhà báo đến chụp ảnh anh ngay trước khi diễn ra trận tái đấu: *Các bạn sẽ không thể ghi lại được điều quan trọng nhất làm nên chiến thắng của tôi; đó chính là quan điểm trong suy nghĩ.* Bạn thấy đấy, Floyd đã thay đổi từ tâm trạng bi quan trước kia sang tâm trạng lạc quan tích cực. Và tương lai vẫn rộng mở trước mắt anh.

Bạn có đang bỏ mặc tương lai không?

Tương lai đang ở phía trước hay ở phía sau bạn? Câu trả lời của bạn phụ thuộc vào nỗ lực vượt qua những rào cản vô hình đang hiện hữu – đó là thói quen và hành động tiêu cực, suy nghĩ bi quan – đồng thời củng cố và rèn luyện những thói quen tốt, hành động và suy nghĩ lạc quan. Những yếu tố này chính

là nền tảng của thành công.

Bạn không thể chạm tới đỉnh cao của sự hoàn hảo, nhưng có thể trau dồi nhân cách nếu nỗ lực vươn tới điều đó. Vận may và sự rủi ro cũng như các ngày trong tuần, trong khi thành công và thất bại ví như các tuần trong tháng và trong năm – cái nào dành cho bạn? Sự lựa chọn nằm trong tay bạn. Bạn là người cầm lái. Bạn là người quyết định hành trình của mình sẽ đi về đâu – trong hôm nay, ngày mai hoặc xa hơn thế nữa.

Thế nhưng hiện tại bạn đang ở đâu? Đây là lúc chúng ta phải tìm ra điều đó. Đây cũng là lúc bạn cần kiểm tra lại thói quen suy nghĩ và hành động của mình, vì chính chúng đã đưa bạn đến vị thế hiện tại. Ngay lúc này, điều bạn nghĩ và điều bạn làm sẽ quyết định đích đến cho tương lai của bạn. Bạn có chắc mình đang đi trên đúng lộ trình để trở thành con người bạn luôn mong muốn chứ?

Bất kể quá khứ và hiện tại ra sao, bạn cũng có thể trở thành hình mẫu mà bạn luôn mong muốn. Vì trên chuyến hành trình của cuộc đời, chính bạn sẽ là vị thuyền trưởng – người quyết định điểm dừng chân đầu tiên trước khi tiếp tục dong buồm chinh phục những ngọn sóng. Mặt biển có khi êm ả, có khi cuồn cuộn sóng dữ; thế nhưng cho đến khi con tàu cập bến, bạn sẽ vẫn là người lèo lái. Biết đâu bánh lái sẽ gãy đôi, biết đâu kẻ dẫn đường sẽ bị sóng cuốn trôi và tan biến trong dòng nước. Điều đó có thể xảy đến bất cứ lúc nào trên chuyến hải trình của cuộc đời. *Và chính nhân cách sẽ là mẫu số chung cho tất cả những phẩm chất cá nhân đảm bảo cho thành tựu trọn vẹn trong tương lai.*

Ông ấy đã bỏ mặc tương lai ở phía sau

Mẹ tôi thích đến nhà hát, xem nhạc kịch và opera. Khi tôi còn bé, có lần bà đã đưa tôi đến xem buổi diễn của một trong những diễn viên tầm cỡ nhất thời bấy giờ. Khi đó tôi đã xem ông như một người hùng. Sau nhiều năm, khi đã khôn lớn, tôi có gặp lại ông nhưng ông không còn chút dáng dấp nào của vị anh hùng tôi từng nể phục. Ông vẫn chinh phục được hàng vạn khán giả, vẫn nhận được những tràng pháo tay – nhưng không phải vì khả năng diễn xuất như trước. Họ vỗ tay khi ông xuất hiện trên sân khấu khi buổi diễn bắt đầu, thậm chí cả khi ông đến muộn, chỉ vì có ông biểu diễn. Họ vỗ tay cả những lần vấp lời, những lần quên vài đoạn thoại và cả những lần ông ứng khẩu khôn khéo. Ông không diễn hài – nhưng họ vẫn cười. Ông không phải là diễn viên hài kịch, mà chỉ là một người vĩ đại đã đánh mất tương lai phía sau mình. Ông đã trở thành một kẻ không nơi tương tựa, lôi thôi và nghiện ngập. Khi đó tôi chưa hề hay biết điều này, nhưng tôi đã thấy đằng sau ông một tương lai sự nghiệp rực rỡ ngày tôi vẫn còn là một đứa trẻ. Thậm chí khi đã nhận ra con đường mình đi đang bị chệch hướng, ông vẫn từ chối cầm lấy bánh lái, từ chối quay trở lại con đường đúng đắn – từ bỏ những thói quen xấu và rèn luyện thói quen tốt.

Làm cách nào để chiến thắng bản thân

Thật bi kịch khi bạn đã hội tụ đủ tất cả các yếu tố để thành công, nhưng lại thiếu đi điều quan trọng nhất – nhân cách. Phát triển một nhân cách tốt chính là cuộc chiến mà bạn, tôi và tất cả mọi người bị cuốn vào. Và trong cuộc chiến đó, chúng ta có thể chiến thắng.

Dù cuộc chiến là sự giằng co trong tâm trí mỗi người, chúng ta vẫn tìm được sự giúp đỡ từ bên ngoài, từ những tấm gương tốt hay những tài liệu kỹ năng thôi thúc người đọc hoàn thiện bản thân và tìm kiếm kho báu đích thực của cuộc sống. Nhưng hãy ghi nhớ: *Giá trị của cuốn sách không nằm ở những gì nó được viết nên, mà nằm ở những gì độc giả lĩnh hội được và áp dụng vào cuộc sống.*

Và điều quan trọng nhất là bạn có thể nguyện cầu được giúp đỡ và được dẫn đường. Hãy để tôi nhắc lại:

Bạn là sản phẩm được tạo nên bởi tính di truyền, môi trường sống, từ cơ thể hữu hình, từ trí óc có nhận thức và vô thức, từ những trải nghiệm và từ vị thế cụ thể trong không gian và thời gian… cùng nhiều thứ khác, như những năng lực đã biết hoặc chưa biết. Bạn nắm trong tay quyền tác động, sử dụng, chi phối và dung hòa tất cả những điều trên. Bạn cũng có thể nắm giữ suy nghĩ, điều khiển cảm xúc và quyết định số phận.

Đó là những gì được viết trong cuốn sách *Success through a positive mental attitude* (tạm dịch: Thành công với quan điểm tư duy tích cực). Tôi cũng tin là như thế. Bạn sẽ có thể tự kiểm chứng một khi đã thấu hiểu và áp dụng *phương thức hoàn mỹ của thành công*. Bạn sẽ có được động lực, đồng thời tìm ra được phương pháp cùng vốn hiểu biết cần thiết. Bạn sẽ nghĩ về những điều đúng đắn và làm những việc đúng đắn.

Bạn sẽ gạt bỏ những điều không nên mong muốn khỏi đầu óc mình bằng cách tiếp tục suy nghĩ về những điều bạn nên mong muốn. Như vậy, bạn đã bắt đầu quá trình chiến thắng bản thân bằng cách tác động đến tiềm thức của mình thông qua sự tự-ám-thị.

Suy nghĩ chính là sự ám thị có uy lực nhất – thậm chí còn mạnh mẽ hơn cả tác động từ các giác quan như thị giác, thính giác, khứu giác, vị giác và xúc giác. Tiềm thức của bạn nắm giữ nhiều năng lực thậm chí còn chưa được khám phá, và bạn phải chi phối chúng để có thể chiến thắng bản thân. Tiếp tục nghiên cứu *Thành công với quan điểm tư duy tích cực,* bạn sẽ tiếp thu được kiến thức cần thiết và nắm bắt được phương pháp sử dụng năng lực ám thị một cách hiệu quả nhất.

Hãy cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm

Mỗi khi tôi nói, "*Hãy luôn cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm,*" đó là sự ám thị của tôi gửi đến bạn. Mỗi khi bạn tự nhắc nhở mình *Hãy luôn cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm,* đó là sự tự ám thị. Và mỗi khi trong tiềm thức của bạn thoáng hiện lên Hãy luôn cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm, đó là tự kỷ ám thị.

Hãy lưu ý những điều sau:

1. Ám thị bắt nguồn từ bên ngoài (môi trường xung quanh).
2. Tự ám thị là sự chi phối vô thức hoặc có ý thức từ bên trong.
3. Tự kỷ ám thị lại vận hành một cách vô thức, như một cỗ máy phản ứng lặp lại đối với những tác nhân giống nhau.
4. Suy nghĩ và cảm giác phản ánh từ bất cứ giác quan nào trong năm giác quan cũng đều là các hình thức của ám thị.
5. Chỉ bạn mới có thể suy nghĩ cho chính bạn.

Thông qua cuốn sách này tôi đã cố gắng khuyến khích và thúc đẩy bạn bằng cách giải thích và minh họa cho bạn nghệ thuật của sự động viên. Trong đó, sự nhắc lại liên tục sẽ giúp nâng cao hiệu quả của bất kỳ hình thức ám thị nào. Thế nhưng chính bạn phải mạnh dạn hành động nếu muốn nắm được phương pháp vận hành của cơ chế tự ám thị. Từ đó, tôi mới có thể thuyết phục bạn tự kiểm chứng hiệu quả trong quá trình áp dụng chúng.

Trong tuần tới, bạn hãy nhắc lại đều đặn mệnh đề sau đây hai lần mỗi ngày – vào mỗi buổi sáng và tối: Hãy luôn cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm. Nhờ đó, mỗi khi bạn đối mặt với sự cám dỗ, cơ chế tự thúc đẩy sẽ sáng lên trong tiềm thức của bạn, và tác động đến ý thức. Khi điều đó xảy ra – hãy hành động ngay lập tức. Hãy làm điều đúng đắn.

Bằng cách nhắc đi nhắc lại như trên, bạn sẽ hình thành một thói quen tích cực nhằm tích lũy cho tương lai của bạn. Vì tương lai phụ thuộc vào nhân cách của bạn – còn nhân cách lại phụ thuộc vào việc bạn sẽ vượt qua cám dỗ như thế nào. Thế giới có trở nên tốt đẹp hơn để nuôi dưỡng cuộc sống hay không – chính là nhờ những con người đã rèn được cho mình thói quen luôn làm những điều đúng đắn, chỉ vì họ cảm thấy đó là việc nên làm. Nhờ vậy, họ đã vượt qua được cám dỗ. Trong số họ có những kẻ phạm tội đã trở thành thánh nhân. Chính tội lỗi phạm phải đã thôi thúc họ thay đổi. Chính sự ăn năn đã truyền động lực và khiến họ khao khát hành động – khao khát được chuộc lỗi, được hoàn lương… được thoát khỏi sự dằn vặt – và khao khát được mọi người coi trọng… được Chúa ban phước lành… được làm lại cuộc đời.

Điển hình là câu chuyện đời của William Sydney Porter, người được thế giới biết đến dưới bút danh O. Henry. Trong thời gian lĩnh án tại trại cải tạo Ohio vì tội tham ô, ông đã không ngừng học hỏi, suy ngẫm và hoạch định cho cuộc đời. Nhờ tự đào sâu tâm hồn mình trong thời gian dài, ông đã tìm được động lực để chiến thắng bản thân – và mở ra tương lai rực rỡ phía trước.

Ông tìm cách phát huy khả năng sáng tác của mình, và không lâu sau khi được trả tự do, ông đã kiếm được vài khoản thu nhập. Một trong số đó là từ tuần báo New York World – với 100 đô-la cho mỗi truyện ngắn đăng hàng tuần. Tài năng của ông nhanh chóng được biết đến, và giúp ông thu về doanh số khổng lồ từ các tác phẩm của mình. "Chính tấn bi kịch từ cuộc sống đã dạy cho ông tấm lòng hào hiệp và lòng trắc ẩn đối với những mảnh đời bất hạnh," trích Bách khoa Toàn thư Britannica.

Cho dù là ai hay làm nghề gì, bạn đều có thể có được thứ mình muốn.

Từ tay trắng trở nên giàu có

Chúng ta hãy cùng gặp gỡ một người bạn lâu năm nữa của tôi: Horatio Alger, Jr. Tôi biết đến ông lần đầu tiên tại khu nghỉ dưỡng thuộc nông trại gia đình Green ở Michigan. Khi đó tôi 12 tuổi và mẹ tôi còn đang làm thiết kế phục trang tại Chicago. Bà tin một kỳ nghỉ hè ở làng quê sẽ có ích cho một đứa nhóc thành thị như tôi – và bà đã đúng. Tại nông trại nhà Green, tôi đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm sống đến mức ít ra cũng có thể sống sót ở thế giới bên ngoài.

Tôi học bơi, chèo thuyền và câu cá trên con lạch nhỏ. Ngắm nhìn cối xay gió với bánh xe nước khổng lồ, xua lũ rùa ra khỏi đống lầy mỗi chiều nước cạn – những đêm ngồi nướng ngô trong rừng – những chuyến dã ngoại và hội hè vui rợp trời – ngồi nghe chuyện ma bên đống lửa với nỗi sợ phập phồng – quây quần bên bàn ăn với ông bà Green, cậu con trai Walter, cùng chơi cầu cơ trong những đêm giông bão – ngủ thiếp đi trong đống rơm… Quãng thời gian ấy quả là những tháng ngày hạnh phúc.

Nhưng tôi sẽ không bao giờ quên hôm đầu tiên bước chân lên gác mái và được gặp gỡ Horatio Alger. Ít nhất 50 cuốn sách cũ kỹ và ố vàng của ông chất thành chồng trong góc. Tôi cầm lấy một quyển, căng võng ở sân trước và bắt đầu đọc. Suốt mùa hè, tôi đã đọc làu toàn bộ số sách đó. Mỗi quyển đều nói về cùng một chủ đề: Từ tay trắng trở nên giàu có – và những bài học giống nhau: Người anh hùng sẽ chiến thắng vì anh ta là hiện thân của cái tốt – còn kẻ xấu xa sẽ thất bại vì hắn lọc lừa và tham lam. Alger đã bán được bao nhiêu cuốn sách? Không ai biết điều đó. Có lẽ khoảng 100 đến 300 triệu quyển. Chúng ta chỉ biết rằng những tác phẩm của ông đã khích lệ hàng nghìn thiếu niên Mỹ xuất thân trong nghèo khó, khuyến khích họ làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm và tự mình làm nên của cải.

Quan điểm tư duy đúng đắn và động lực từ sự bất mãn

Cũng như tôi, giờ đây có lẽ bạn đã tin rằng nhân chi sơ tính bản thiện. Thế nhưng, dù có nhân cách cao thượng, sức khỏe cường tráng hay trí óc minh mẫn, chúng ta vẫn có thể lạc mất tương lai ở phía sau.

Bởi chúng ta có thể mang thái độ tiêu cực thay vì tích cực – hay một quan điểm tư duy sai lầm thay vì đúng đắn. Nhưng thế nào là một quan điểm tư duy đúng đắn?

Cuốn *Thành công với quan điểm tư duy tích cực có viết: Một quan điểm tư duy đúng đắn thường bao gồm những nét tính cách "dương" được hiểu như tính cương trực, niềm tin, hy vọng, sự lạc quan, lòng can đảm, sự tiên phong, lòng quảng đại, lòng vị tha, tài xử trí; lòng tốt và sự nhạy cảm. Quan điểm tư duy sai lầm là những nét tính cách ngược lại.* Bạn và tôi hẳn đều đồng tình với điều đó.

Ngay đến kẻ phi thường nhất trên thế gian này cũng sẽ chẳng thể đi lên chừng nào anh ta còn chưa cảm thấy bất mãn – hoàn toàn bất mãn. Bởi chính cảm hứng sinh ra từ sự bất mãn mới biến khao khát thành hiện thực.

Mỗi mầm sống sinh ra đều sẽ trưởng thành – già cỗi và chết đi, cho tới khi xuất hiện một dạng sống mới – một chủng loài mới – một sự vận động mới – một tư tưởng mới thay thế chúng, Edward R. Dewey đã khẳng định như thế.

Tất cả những bước tiến thế giới đạt được trong mỗi lĩnh vực hoạt động đều là hệ quả từ hành động của những người đang sục sôi bất mãn – chứ không phải từ những ai đang hài lòng với hiện tại. Vì sự bất mãn chính là động lực thôi thúc chúng ta. Còn động lực sinh ra từ đó chính là kết quả của RMA – quan điểm tư duy đúng đắn. Nhưng nếu được sinh ra từ quan điểm sai lầm, thứ động lực đó có thể bị chôn vùi.

Chưa thỏa mãn – đồng nghĩa rằng bạn đang mong muốn một điều gì đó. Và nếu khao khát trong bạn đủ lớn, bạn sẽ hành động. Bạn sẽ cố gắng giành lấy nó.

Bác sĩ Joe đi đâu, Chúa theo ông đến đó

Bob Curran và tôi đang bàn về sức mạnh của động lực sinh ra từ sự bất mãn và quan điểm tư duy đúng đắn thì ông chợt hỏi: "Tôi đã kể anh nghe về bác sĩ Joe, anh rể tôi chưa nhỉ?"

"Chưa," tôi trả lời, và ông nói tiếp. "Bác sĩ Joe Hopkins là chồng của chị gái tôi, ông ấy đến từ Texas. Ông đã làm trong ngành dược hơn 50 năm. 33 năm trước ông bị ung thư thanh quản, tất nhiên là sau đó đã được chữa khỏi. Ca phẫu thuật tài tình đã giữ lại tính mạng cho ông, nhưng cũng lấy đi của ông khả năng nói.

Sau đó, ông nghe một số người kể về một vị bác sĩ người Cajun nào đó cũng từng trải ra ca phẫu thuật tương tự. Vị bác sĩ đó có khao khát mãnh liệt đến mức ông đã tự nói chuyện lại được mà không cần thiết bị hỗ trợ nào, đồng thời phát triển thành công một phương pháp trị liệu tuyệt vời. Trước tiên, ông nuốt không khí vào cổ, sau đó lại đẩy hơi qua cuống họng và ra khỏi miệng. Thỉnh thoảng, bằng cách quét lưỡi giữa hai hàm răng, ông có thể phát ra âm thanh nhờ áp suất không khí. Cuối cùng, ông đã phát âm được khá ổn.

Khi bác sĩ Joe nghe được chuyện này, ông đã có lại động lực. Ông tin rằng mình cũng có thể nói được mà không cần thanh quản. Sau khi cổ họng lành hẳn, ông đã cố gắng phát ra những âm thanh thật rõ ràng. Ban đầu chẳng có tiến triển gì, nhưng ông vẫn tiếp tục cố gắng và cầu nguyện. Vô phương. Không cách gì có thể phát ra những âm thanh mà ông mong muốn; nhưng đến một ngày, ông đã có thể phát ra những nguyên âm thật rõ ràng. Có thêm hy vọng, ông càng nỗ lực và cầu nguyện nhiều hơn trước. Ngày qua ngày, ông đã dần tiến bộ. Đầu tiên là đọc rành rọt tất cả các nguyên âm, sau là toàn bộ bảng chữ cái, rồi đến các từ một âm tiết. Tiếp tục tập luyện, ông đã có thể nói được những từ có hai hoặc ba âm tiết – và rồi, ông đã hoàn toàn thành công. Từ đó về sau, ông có thể trò chuyện rôm rả suốt cả ngày.

Hiển nhiên giọng nói của ông nghe có vẻ hơi đục – nhưng anh vẫn có thể hiểu được, kể cả trên điện thoại. Ban đầu, khi cảm thấy khó phát âm một từ, ông lại tạm dừng và suy nghĩ, rồi tìm từ đồng nghĩa với nó. Giờ ông không còn gặp phải vấn đề đó nữa, ông có thể phát âm mọi thứ vô cùng dễ dàng."

"Ông ấy có hay giúp đỡ những người cùng cảnh ngộ không?" Tôi hỏi.

"Có chứ," Bob trả lời. "Và ông có một mẹo rất thú vị để khơi dậy sự tự tin. Ví dụ, khi một bác sĩ khác giới thiệu đến ông một bệnh nhân được cắt bỏ thanh quản, bệnh nhân đó sẽ tìm đến phòng mạch của ông – lúc này đã chật kín người. Anh ta sẽ nhận ra ông đang nói chuyện với mọi người bằng giọng đùng đục của mình – thấy ông cười nói thật sảng khoái. Người đó sẽ cảm nhận được niềm vui sướng từ ông.

Và khi bệnh nhân đó đến gặp bác sĩ Joe tại phòng riêng, ông sẽ kể lại câu chuyện ly kỳ rằng vị bác sĩ người Cajun đã tạo động lực cho ông như thế nào, và ông đã tự mình tập nói trở lại ra sao.

Người bệnh sẽ tỏ ra vô cùng hào hứng khi hình dung viễn cảnh anh ta cũng có thể nói chuyện bình thường như Joe. Và ông cũng không quên dặn anh phải luyện tập, luyện tập và luyện tập thật chăm chỉ.

Đến hôm nay, bác sĩ Joe là một trong những người bận rộn nhất tôi từng quen biết. Ông hiện đang công tác ở ba bệnh viện và vẫn đi làm đều đặn dù đã ở tuổi 75. Ông từng có lần được vinh danh giải thưởng Nhà Vật Lý Của Năm tại Texas; từng được trao tặng huân chương Laetare quốc gia. Và để ghi nhận

những đóng góp không mệt mỏi của ông cho người nghèo, Giáo hoàng Pius XII đã tấn phong ông tước hiệu hiệp sĩ. Tôi đã nghe mọi người kháo nhau không biết bao nhiêu lần: 'Bác sĩ Joe đi đâu, Chúa theo ông đến đó.'"

Phước lành từ hành động

Khi đọc đến chương này, bạn hẳn đã hiểu rõ: Để trau dồi một nhân cách tốt, *hãy hành động.* Để có một sức khỏe tốt, *hãy hành động.* Để chiến thắng bản thân, *hãy hành động.* Để làm những điều đúng đắn vì đó là việc nên làm, *hãy hành động.* Để trở nên giàu có từ hai bàn tay trắng, *hãy hành động.* Để vực dậy bản thân, *hãy hành động.* Để tiếp thu kiến thức, *hãy hành động.* Để nắm được phương pháp, *hãy hành động.*

Trong chương sau, bạn sẽ học được cách tìm thấy niềm vui trong công việc. Bạn sẽ nhận ra công việc thú vị như thế nào nếu biết áp dụng đúng nguyên tắc. Và bạn sẽ khám phá ra rằng *thành công tốn ít công sức hơn thất bại.*

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Đường đến thành công sẽ rộng mở khi bạn có động lực để phấn đấu. Động lực sẽ xuất hiện khi bạn cảm thấy chưa thỏa mãn với những thứ đang hiện hữu xung quanh. Do đó, động lực từ sự bất mãn chính là động lực mạnh mẽ nhất và duy nhất trong phương thức hoàn mỹ của thành công.

Hãy đọc cuốn sách này thật kỹ càng, vì ở mỗi trang tôi đều đưa vào những ví dụ dẫn chứng về động lực của sự bất mãn. Đó chính là ngòi nổ của hành động. Hãy hành động vì chính mình.

PHẦN II. TÔI TÌM THẤY BẢN ĐỒ KHO BÁU

Hãy làm điều mà bạn chưa dám làm!

Hãy tin Mình Có Thể – Bạn Sẽ Có Thể!

Hãy thách thức những mục tiêu lớn lao!

5. THÀNH CÔNG TỐN ÍT CÔNG SỨC HƠN THẤT BẠI

Bạn có còn nhớ ngày trọng đại ấy? Một ngày tràn ngập cảm xúc; từ lo lắng, phấn khích đến kinh ngạc rồi nhẹ nhõm. Đó chính là tâm trạng của mỗi người dân nước Mỹ và cả thế giới khi trung úy Col. John H. Glenn, Jr. cùng con tàu Mercury, Friendship 7 được tên lửa đẩy Atlas D phóng khỏi mặt đất, lao vút vào không gian, bay ba vòng quanh Trái đất với vận tốc 17.545 dặm một giờ, và hạ cánh an toàn.

Trong cuộc hành trình ấy, Colonel Glenn buộc phải tự mình điều khiển con tàu vì thiết bị điều chỉnh tự động gặp trục trặc. Và ông đã tự lái không chút do dự. Sau khi ông trở về, khán giả truyền hình trên toàn thế giới đều thừa nhận Colonel Glenn là nhân vật điển hình cho lòng dũng cảm, tính cách dễ mến và sự nhạy bén trong phán đoán.

Sức đẩy đột ngột từ năng lượng đặc của tên lửa Atlas D đã phóng vệ tinh vào vũ trụ, và tiếp tục giữ nó trên lộ trình mà không cần hao phí hoặc bổ sung thêm năng lượng – tất cả là nhờ có Định luật Quán tính: *Một vật sẽ tiếp tục đứng yên hoặc chuyển động đều theo đường thẳng nếu không có ngoại lực tác động lên nó.* Thế nhưng phần năng lượng dùng để phóng vệ tinh vào vũ trụ vẫn bị hao phí từ từ và dần phân tán, khiến vệ tinh đó không thể thoát khỏi lực hút của Trái đất. Thay vì thành công, sẽ là thất bại.

Giờ đây, bạn đã biết rằng các câu chuyện minh họa trong cuốn sách này đều nhằm *khuyến khích bạn áp dụng các nguyên tắc rút ra từ chính câu chuyện cuộc đời bạn*. Câu chuyện về Colonel Glenn và con tàu Mercury tất nhiên rất thú vị – thế nhưng từ đó chúng ta có thể đúc kết ra những bài học gì để áp dụng trong cuộc sống?

Sẽ có nhiều, rất nhiều và một trong số đó là: thành công tốn ít công sức hơn thất bại.

Và bạn sẽ vươn đến thành công nhanh hơn nếu tập trung suy nghĩ và nỗ lực để học hỏi thật nhiều từ những chuyện nhỏ và trở nên thành thạo, thay vì lãng phí sức lực của mình để trau dồi mỗi thứ một ít. Vì vậy, hãy chú trọng sức tập trung và nỗ lực tiếp nhận nguồn kiến thức, phương pháp và động lực cần thiết để trở nên thuần thục và chinh phục những mục tiêu, mong ước cụ thể.

Làm được như thế, chắc chắn bạn sẽ thành công. Nhưng bạn có thể sẽ chẳng bao giờ có được sự nghiệp thành đạt, hoàn thành mục tiêu, hay thành công tiếp nối nếu bỏ qua những quy luật trên hoặc áp dụng chúng một cách thất bại.

Thành công tốn ít công sức hơn thất bại

Sinh lực phải được sử dụng trong công việc. Vì khi bạn và tôi tham gia vào *bất kỳ hoạt động nào đó,* chúng ta sẽ hao phí sinh lực. Để tập trung sinh lực của bạn vào một hoạt động cụ thể, hãy hoàn toàn chú tâm vào nó và đừng phí công sức vào những việc vô bổ.

Bạn có thể tiếp nhận được *kiến thức thực tiễn, phương pháp và động lực* dễ dàng hơn bạn nghĩ. Đó cũng là cách tôi tạo nên phương thức hoàn mỹ của thành công. Khi bạn làm việc gì đó, hãy làm bằng cả trái tim. Hãy đặt hết tâm huyết của bạn vào đó – sau đó hãy nghỉ ngơi! Tập trung làm việc cao độ rồi nghỉ ngơi thoải mái là thói quen tôi rèn luyện được trong những ngày đầu bán bảo hiểm tai nạn. Trước hết, tôi phải ngủ thật ngon, chuẩn bị cho việc gõ cửa từng cửa hàng vào ngày hôm sau, tìm đến từng văn phòng, chào hỏi từng ngân hàng và các tập đoàn bề thế khác để tận dụng hết nhiệt huyết. Và do tuổi còn trẻ, khi xong việc tôi lại cần ngủ nhiều hơn.

Tiếp theo, tôi tập lên kế hoạch và ấn định cuộc gọi đầu tiên trong ngày vào một thời điểm cụ thể – 9 giờ sáng. Nhưng trước khi nhấc máy, tôi phải chuẩn bị tinh thần. Tôi phải thật tập trung. Và tôi lại cầu xin ơn trên dẫn lối. Tôi không được phép sao lãng. Tôi chốt chặt cửa. Và rồi, tôi lướt phăng phăng qua từng giờ làm việc trong ngày, luôn cố gắng đảm bảo mỗi giây phút đều phải đáng giá.

Đến trưa, tôi nghỉ ngơi với một bữa ăn nhẹ và tiếp tục quay lại với công việc. Nếu phải làm việc xa nhà trong thành phố, tôi sẽ quay trở lại khách sạn, ăn trưa, đánh một giấc chừng nửa tiếng rồi tỉnh táo chào đón cơ hội mới. Khi tôi kết thúc công việc lúc 5 giờ hay 5 giờ 30 phút, tôi sẽ ngưng hết mọi việc. Tôi sẽ hoàn toàn nghỉ ngơi và không bận tâm gì đến chuyện buôn bán nữa.

Tiếp thu thật nhiều từ những chuyện nhỏ

Bằng cách tập trung nỗ lực cho từng hợp đồng, tôi đã gần như học được tất cả những gì hỗ trợ cho việc

chào bán một hợp đồng. Và từ kinh nghiệm có được, tôi biết mình phải nói gì, nói như thế nào, làm gì và làm ra sao để có thể bán được một số lượng hợp đồng lớn hơn. Nói cách khác, tôi đã tiếp thu được *kiến thức* và *phương pháp* hành động. Tôi cũng học được cách khơi gợi *động lực* từ ý chí.

Với trực giác của một nhà nghiên cứu, tôi đúc kết từ những thử nghiệm thất bại – hoặc những thử nghiệm thành công. Nhờ đó, tôi dám tin chắc rằng mình đã xây dựng được những đoạn giới thiệu thật ấn tượng, đồng thời thiết lập nên một kế hoạch bán hàng có hệ thống để ký hết hợp đồng này đến hợp đồng khác.

Với trực giác của một diễn viên, tôi có thể kết hợp cảm giác, cảm xúc và tính toán thời điểm cho bài giới thiệu của mình. Khi bạn đến xem một buổi diễn ở nhà hát, bạn không thể nào nhận ra rằng những lời thoại đó đã được soạn sẵn. Bạn cũng không thể nhận ra rằng cũng diễn xuất đó, cũng câu thoại đó đã lặp đi lặp lại trong mọi đêm diễn vì người diễn viên đã hoàn toàn hóa thân vào nhân vật. Riêng tôi, tôi không chỉ hóa thân vào vai diễn người bán hàng, mà còn cải biến cả lời thoại. Và như một biên kịch xuất sắc, tôi lại thêm thắt cho chúng mỗi khi có cơ hội. Tuy nhiên, tôi sẽ chỉ thay đổi câu chữ cho phù hợp với hoàn cảnh, nội dung chủ yếu thì hầu như được giữ nguyên. Vì vậy, khi bị khách hàng ngắt lời lúc bắt đầu bài giới thiệu, tôi sẽ chen vào vài câu nói đùa để giảm bớt căng thẳng, hơn là pha trò trong lúc cuộc trò chuyện đang đi đúng hướng.

Đó là công việc sao? Tất nhiên là thế. Tôi có quá nhiều thứ phải đối mặt nếu muốn chiến thắng bản thân – và tôi xem đó là công việc.

Nhưng như thế cũng tốt, vì tôi đã ngộ ra được bí quyết giúp kiểm soát cảm giác và cảm xúc của mình. Không biết bao nhiêu lần tôi đã tự hỏi liệu mình có thể vượt qua sự rụt rè để gọi điện cho chủ tịch một ngân hàng lớn hoặc giám đốc một khu mua sắm sầm uất hay không. Thế rồi tôi nhận ra mình có thể tự cứu mình bằng cách tĩnh tâm, *tự tạo động lực* và *cố gắng phấn đấu*. Rồi ngày đó cũng đến. Tôi gọi được cho lãnh đạo một doanh nghiệp lớn có trụ sở tại New York, Chicago và nhiều nơi khác mà không cảm thấy lo sợ; có thể nói tôi đã hình thành được thói quen.

Tựa như nhà nghiên cứu cuối cùng cũng khám phá ra công thức mà ông hằng theo đuổi, hay người nghệ sĩ hóa thân thành công vào vai diễn, tôi nhận ra làm cùng một việc theo cùng một phương pháp sẽ mang lại những kết quả tương đương nhau. Và cũng giống như nhà nghiên cứu, tôi phát hiện rằng thời gian là yếu tố chủ chốt trong bất kỳ công thức nào.

Không có gì là tuyệt đối; sự thay đổi sẽ dần diễn ra từ bên trong lẫn bên ngoài. Nếu bạn hội tụ ánh sáng mặt trời qua chiếc kính lúp tại một điểm trên đống củi khô, nó sẽ bắt lửa sau vài phút. Mặt trời

có thể hắt nắng lên cùng thanh củi đó trong hàng thập kỷ, nhưng chẳng thể khiến nó bùng cháy nếu thiếu đi thấu kính hội tụ. Có chăng dưới điều kiện tự nhiên, khúc gỗ sẽ chỉ phân hủy theo thời gian và hòa lẫn với bùn đất. Tôi và bạn cũng không ngoại lệ:

Thành công cần có thời gian – và thất bại cũng thế.

Thế nhưng thành công tốn ít thời gian hơn thất bại.

Chúng ta sẽ hiểu cặn kẽ điều này nếu lưu ý đến những thành công tiếp nối trong sự nghiệp và trong suốt cuộc đời. Vì thành công sẽ đến nhanh hơn nếu bạn hành động đúng đắn, tuân theo đúng phương pháp, có *kiến thức* phù hợp, *kỹ năng* hiệu quả và có *động lực*. Và rồi bạn sẽ hình thành nên phương thức thành công.

Bạn có thể đi chệch hướng hoặc phạm phải sai lầm, nhưng vẫn bất ngờ đạt được thành tích, hoặc nắm bắt được thời cơ. Bạn cũng có thể vô tình áp dụng chính xác phương thức và thành công ngay lập tức, nhưng sau đó nhanh chóng mất phương hướng và thất bại do không đúc kết được những nguyên lý thành công thức từ chiến công vô tình đó.

Thành công ngắn ngủi và thất bại lâu dài

Chúng ta thường gặp trường hợp những công ty hoặc cá nhân thành công trong một khoảng thời gian nhưng sau đó lại thất bại. Hãy cùng xem xét một ví dụ cụ thể mà bản thân tôi đã từng trải nghiệm:

Năm 1900, khi nhân viên bảo hiểm Harry Gilbert đến thăm Anh Quốc và phát hiện ra những công ty bảo hiểm tại đây đang chào bán bảo hiểm tai nạn kèm hợp đồng, rất nhiều công ty bảo hiểm Hoa Kỳ cũng bắt chước theo họ. Chúng tôi gọi đó là hợp đồng bảo hiểm soạn-trước, vì chúng được nhân viên bảo hiểm lên nội dung và chuyển giao ngay tại thời điểm chốt hợp đồng. Chúng được chào bán dựa trên nguyên tắc gọi ngẫu nhiên (Như bạn cũng biết, gọi ngẫu nhiên là bạn gọi điện đến một người không quen biết và cố gắng thuyết phục họ mua thứ gì đó.)

Rất nhiều đại lý thuộc những công ty bảo hiểm đó đã thành công vượt trội trong suốt vài năm. Thế nhưng đến nay, mọi đại lý hoặc công ty từng triển khai bảo hiểm tai nạn soạn-trước đã không thể tiếp tục kế hoạch kinh doanh như trước kia hoặc phải phá sản – ngoại trừ một trường hợp. Vì sao? Vì họ không làm ra lợi nhuận. Họ thua lỗ. Họ không thể phát triển hệ thống kinh doanh thành công, hoặc nếu có, họ cũng đánh mất chúng.

Vậy trường hợp ngoại lệ đó là gì? Chính là các công ty do tôi quản lý. Vì tôi đã hoàn thiện xong hệ thống kinh doanh hoàn mỹ, và trong một tuần có thể bán được nhiều hợp đồng hơn so với một nhân

viên bảo hiểm bình thường bán trong một tháng nhưng không theo hệ thống. Chỉ bởi một nguyên nhân: Tôi tiết kiệm được thời gian.

Đó là lý do tôi đã thành công trong thời gian dài trong khi người khác thất bại. Tôi tập trung tất cả nỗ lực cho mỗi đơn hàng, và tập trung cho đến khi bán được mới thôi. Trong một giờ tôi có thể xử lý được nhiều công việc hơn trước và mỗi đô-la bỏ ra phải thu lại được nhiều hơn trước.

Tôi thường suy nghĩ: "Nếu phải làm việc, mình nên nghĩ cách làm thế nào để trong một năm kiếm được khoản thu nhập mà người khác phải kiếm cả đời." Nhưng rồi tôi nhận ra chỉ có thể biến điều đó thành hiện thực nếu áp dụng phương thức hoàn mỹ của thành công. Sau cùng, tôi đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng, bao gồm cả khoản thu nhập thường niên tôi mong ước. Dưới đây là những nguyên lý tôi áp dụng nhằm chinh phục mọi mục tiêu, dù có xa vời đến đâu:

1. *Động lực,* phải được khơi gợi từ ý chí.
2. *Phương pháp,* phải được tích luỹ từ kinh nghiệm.
3. Tiếp thu kiến thức.

Hãy khoan, thế một người tiếp thu kiến thức từ hành động thì sẽ như thế nào?

Hãy làm điều mà bạn chưa dám làm!

Có rất nhiều cách để tiếp thu được kiến thức từ hành động. Tôi đã học được tất cả những gì cần thiết để bán bảo hiểm tai nạn cá nhân với số lượng lớn và tất cả đều thông qua kinh nghiệm. Tôi học qua thực hành.

Đặc biệt, tôi nghiệm ra một nguyên tắc: *Hãy làm những điều mà bạn chưa dám làm...* Hãy đến những nơi mà bạn chưa dám đến. Nếu bạn né tránh không dám tiếp nhận điều gì đó lớn lao, bạn đã lỡ mất cơ hội.

Trong những năm đầu tiên lăn lộn với nghề bán hàng, tôi luôn lo sợ cực độ mỗi khi đứng trước sảnh vào ngân hàng, trụ sở hỏa xa, khu mua sắm hay những tổ chức lớn khác như thế. Vậy nên tôi đã bỏ qua chúng. Sau này, tôi mới biết mình đã đóng sập cửa trước những cơ hội có một không hai, vì nhận ra mời chào tại những nơi đó hóa ra lại dễ dàng hơn tại những công ty nhỏ mới thành lập. Dù đến những công ty nhỏ đó dễ lấp liếm sự sợ hãi hơn nhiều. Cuối cùng, tôi kết luận rằng thành công vượt bậc chỉ đến khi bạn dám tiếp cận những doanh nghiệp lớn, vì những tay bán hàng khác đã quá e sợ mà bỏ lỡ chúng. Giống như tôi, họ cũng đóng cửa trước cơ hội, thậm chí còn chưa dám thử lấy một lần.

Thực tế, các cấp quản lý và cán bộ tại những doanh nghiệp lớn dễ tiếp nhận những lời chào hàng hơn

tại những công ty hay cửa hàng mà giới bán hàng không ngại phải tiếp xúc. Những nơi chật chội đó luôn nhận được từ 5, 10 đến 15 cuộc điện thoại chào hàng mỗi ngày. Với "kinh nghiệm" dày dạn, các giám đốc và nhân viên tại đó thừa biết phải đối phó và trả lời "không" thế nào. Đương nhiên, với chiến thuật khéo léo, bạn vẫn có thể biến "không" thành "có", nhưng sẽ mất khá nhiều thời gian.

Ngoài ra, một người có tầm, một doanh nhân thành đạt, một người làm nên tất cả từ tay trắng, là một người có tâm. Ông ta sẽ cho bạn cơ hội. Ông ta sẽ cố gắng giúp đỡ kẻ khác trên con đường đi lên của mình. Tôi đã học được tất cả những điều đó. Đó là lý do và cách thức mà ngay từ đầu tôi đã quyết tập cho mình thói quen chỉ bán cho những doanh nghiệp lớn.

Cánh cửa tôi e ngại đã mở ra

Năm đó tôi 19 tuổi, mẹ tôi gửi tôi đến Flint, Saginaw và Thành phố Vịnh Michigan để tái thiết lại công ty đồng thời tìm kiếm khách hàng tiềm năng mới. Ở Flint, mọi thứ đều ổn. Tại Saginaw, tôi như cá gặp nước, doanh số thu vào mỗi ngày nhiều không thể tưởng tượng nổi. Do tại thành phố Vịnh chúng tôi chỉ có hai cơ sở, nên tôi viết thư cho mẹ để xin phép bà chuyển hẳn đến làm việc tại Saginaw.

"Đừng bỏ lỡ cơ hội và thành công trước mắt," tôi luôn tâm niệm tuyên ngôn sáng suốt đó. Nhưng mẹ đã gọi lại và ra lệnh cho tôi rời Saginaw để đến thành phố Vịnh ngay tức khắc. Bất đắc dĩ tôi phải theo lời bà. Mệnh lệnh là mệnh lệnh. Thế rồi tôi vẫn đáp xe về khách sạn trong thành phố, nhận hai biển hiệu mới và ném chúng vào ngăn kéo tủ. Nghe có vẻ chống đối, nhưng theo tôi nghĩ đó là nỗi bức xúc chính đáng. Sau đó, tôi đến ngân hàng lớn nhất cho kịp cuộc hẹn tư vấn với viên thủ quỹ, một anh chàng tên Reed.

Khi đó tôi chưa nhận ra, nhưng anh ta đúng sinh ra là để làm thủ quỹ. Trong lúc trò chuyện, anh ta rút ra một thẻ căn cước bằng kim loại và nói: "Tôi đã ký hợp đồng bảo hiểm và dịch vụ thẻ khóa với bên anh được 15 năm. Tôi ký nó từ hồi còn làm trong ngân hàng ở Ann Arbor. Tôi chỉ vừa chuyển chỗ làm gần đây thôi."

Tôi cảm ơn Reed và xin phép anh được tiếp chuyện những người khác. Tôi đã giới thiệu cho mỗi khách hàng tiềm năng của mình về Reed, rằng anh đã sử dụng dịch vụ của chúng tôi trong suốt 15 năm, và đến hôm nay vẫn vui lòng để tôi tư vấn. Kết quả ra sao: Họ mua hết.

Với đà sẵn có, tôi lại tiếp tục, từ cửa hàng này đến cửa hàng khác, từ văn phòng này đến văn phòng khác. Tôi gọi cho các ngân hàng, các văn phòng bảo hiểm, các tập đoàn lớn. Gặp ai tôi cũng gọi và "hạ gục" tất cả bọn họ! Trung bình một ngày tôi ký được đến 48 hợp đồng trong hai tuần đầu đến thành phố Vịnh.

Đến thứ Bảy tôi rời nơi đó, cảm thấy hài lòng về những gì mình đã làm cho khách hàng và cho công ty. Tôi mở ngăn kéo tủ, lấy ra hai biển hiệu và lập thủ tục thành lập dịch vụ.

Bài học lần này quá hiển nhiên: *Hãy làm những điều mà bạn chưa dám làm… Hãy đến những nơi mà bạn chưa dám đến. Nếu bạn né tránh không dám tiếp nhận điều gì đó lớn lao, bạn đã đánh mất cơ hội của mình.*

Sau này tôi phát hiện ra rằng mình đã bỏ lỡ cơ hội vì nhiều lý do chứ không hẳn vì lo sợ. Và dẫu cho bạn cần tích lũy thêm kinh nghiệm để nắm vững *phương pháp*, bạn vẫn có thể tiếp thu được *vốn hiểu biết trong hành động* nếu chịu học hỏi từ những người sẵn sàng chia sẻ, từ kinh nghiệm của người khác, và từ sách vở.

Lẽ ra tôi phải hiểu được điều này trước năm 19 tuổi; giờ đối với tôi chuyện đó đã quá rõ ràng. Có nhiều bạn bằng tuổi tôi thời đó cũng bỏ dở việc học, chỉ vì có mâu thuẫn với giáo viên, hoặc không được rèn giũa những suy nghĩ và thói quen đúng đắn, muốn ra đời sớm, nghĩ rằng mình đã trưởng thành, hoặc thậm chí ức chế do cảm thấy bị quản lý quá khắt khe.

Nhưng bạn thấy đấy, tôi thật may mắn khi đã nuôi dưỡng được niềm khao khát và sẵn sàng học hỏi từ những người sẵn sàng chia sẻ. Và chính sự kiên trì tìm tòi đó đã biến những thất bại tạm thời trở thành thành công vĩnh viễn.

Thất bại tạm thời và thành công vĩnh viễn

Câu chuyện về Otto Propach là minh họa cụ thể nhất cho tầm quan trọng của việc tiếp thu những kiến thức bên ngoài bên cạnh kinh nghiệm của bản thân.

Trong mỗi hoạt động mới, dù đã có đủ *động lực, phương pháp* và *hiểu biết* về kỹ năng thành công trong sự nghiệp, bạn vẫn cần chuẩn bị thêm kiến thức để thích nghi với sự thay đổi xung quanh. Nước Mỹ đang thu hút nhân tài từ khắp mọi nơi, từ châu Âu đến Trung và Nam Mỹ. Họ có thừa nhiệt huyết, hiểu biết và tài năng. Nhưng cũng như những cộng đồng di dân trong quá khứ, họ biết rằng cần phải bắt đầu từ những công việc thấp kém và học thông thạo ngôn ngữ, trước khi nắm lấy cơ hội thể hiện tài năng và sự hiểu biết của mình.

Otto từng là một trong những chuyên gia hàng đầu tại Đức trong lĩnh vực ngân hàng, nhưng khi Đảng Quốc Xã lên nắm quyền, ông và gia đình đã phải chịu nhiều tủi nhục và cuối cùng bị bắt giam vào trại tập trung. Ngoại trừ quần áo mặc trên người, tất cả tài sản của họ đều bị tước đoạt.

Sau chiến tranh, cả gia đình Propach di cư sang Mỹ – mảnh đất của cơ hội – mang theo hi vọng về một

khởi đầu mới. Otto lúc này đã 57 tuổi, nhưng ông vẫn còn khao khát thành công. Từng là chuyên gia trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, trong ông có đủ kiến thức và kỹ năng. Trớ trêu thay, ông vẫn không xin được việc làm.

Sau nhiều tuần lặn lội, ông đã xin được một công việc ở sàn chứng khoán với mức lương 32 đô-la một tuần. Nhưng ông vẫn không từ bỏ mong ước được mở cơ sở riêng. Vào các ngày thứ Bảy, hễ nhận thấy công ty nào còn mở cửa, Otto đều bước vào xin phép ban nhân sự được phỏng vấn, hòng tìm kiếm một công việc liên quan đến kế toán – chuyên môn của ông. Sau mỗi cuộc phỏng vấn, ông luôn khiến họ phải từ chối thật nhã nhặn – vì Otto là mẫu người luôn khiến kẻ khác phải nể phục.

Sau nhiều tuần, sự nghiệp của ông rẽ sang một bước ngoặt mới, khi Otto bỗng phát hiện ra rằng mặc dù ông vừa có kiến thức về tài chính ngân hàng, lại vừa biết tiếng Anh, nhưng lại không thạo ngôn ngữ chuyên môn của người Mỹ trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.

Khi kể chuyện này cho tôi nghe, ông nói: "Để được nhận vào vị trí kế toán, hay bất kỳ một công việc nào đòi hỏi chuyên môn, thì ngoài trau dồi kiến thức và kinh nghiệm, anh còn cần hiểu rõ và áp dụng được kỹ năng ngôn ngữ. Các khái niệm chuyên môn không bao giờ được đề cập đến trong ngôn ngữ chính thống. Tôi đã chuẩn bị sẵn sàng cho mọi hình thức tư vấn tài chính ở Mỹ, chỉ trừ duy nhất một điều: Thuật ngữ chuyên ngành.

"Sang thứ Bảy kế tiếp, tôi đến văn phòng hiệu trưởng của Đại học LaSalle Extension tại Chicago," ông nói. "Ngài hiệu trưởng tỏ ra thông cảm và giúp đỡ tôi rất tận tình. Sau khi nói chuyện, tôi được cho phép theo học hai lớp kế toán khai giảng liên tiếp nhau trong cùng học kỳ, và được phép học tại nhà, nhưng không được sửa lỗi hoặc lấy tín chỉ cho bài tập ở nhà. Sau đó tôi đã đăng ký thêm hai khóa nữa, một khóa kế toán nâng cao và một khóa kế toán chi phí. Tôi phải tìm hiểu những thuật ngữ mà người Mỹ hay dùng.

"Kể từ đó, tôi chuyển sang làm vào buổi tối cho đến khi tối mịt, và mất luôn cả hai ngày thứ Bảy và Chủ nhật trong tuần. Không thể chỉ đọc sách giáo khoa là đủ, tôi còn phải ghi nhớ từ ngữ và cách biểu đạt, một nhiệm vụ khá nan giải đối với trình độ Anh ngữ non kém của tôi. Bên cạnh đó, tôi còn phải gửi bài tập hai môn mỗi tuần, bao gồm những phép nhân, chia dài thượt mà không có máy móc hỗ trợ."

Nỗ lực tập trung học tập của Otto có hiệu quả không? Hiển nhiên là có. Sau vài tháng theo học, ông đã xin được một chân kế toán thời vụ với mức lương 200 đô-la một tuần. Từ lúc đó, ông đã thăng tiến nhanh chóng. Ông giải thích: "Tôi nhận thấy công việc rất thú vị và phát hiện ra nhiều điểm cần cải thiện, vì thời gian không đủ để làm tất cả những gì tôi muốn nên tôi làm thêm giờ. Ngoài ra, tôi cũng

đăng ký học thêm buổi tối các khóa luật doanh nghiệp, thuế, kiểm toán và những môn tương tự. Lịch làm việc của tôi kín mít, nhưng trong công việc lại có niềm vui. Chính công việc đã mở cửa tương lai và giúp tôi tiến lên, như những khe suối hợp lại thành sông và đổ ra biển lớn – từ chân kế toán quèn tôi trở thành thư ký kế toán, rồi thủ quỹ, rồi trưởng ban, phó giám đốc và rồi giám đốc chỉ trong vài năm."

Khám phá ra điều bạn đang tìm kiếm như thế nào

Otto Propach đã đi từ thất bại tạm thời đến thành công vĩnh viễn vì ông biết điều mình đang tìm kiếm và hành động vì điều đó. Ông tìm kiếm cơ hội được làm việc trong lĩnh vực chuyên môn mà ông thông thạo. Nhưng để làm được, ông phải tập trung nỗ lực đào sâu học hỏi. Đó mới là công việc thật sự. Nhưng sau khi có được kiến thức, ông đã hoàn toàn chiếm hữu nó. Ông có thể sử dụng nó tùy thích, và không ai tước đoạt nổi nó khỏi ông.

Ông biết mình muốn gì – kiến thức và thuật ngữ chuyên ngành kế toán tài chính được sử dụng tại Mỹ – và ông biết rằng phải học hỏi nhiều từ người khác.

Colonel John Glenn và hàng nghìn người tham gia phát triển dự án Mercury cũng gặt hái được thành công, vì mỗi người đều biết họ muốn gì và hành động vì điều đó. Nỗ lực tập trung của mỗi cá nhân đã đúc kết nên sự hiểu biết cần thiết để thành công. Mỗi người đều học được rất nhiều từ những việc nhỏ. Kiến thức chỉ đến với những ai chịu khó tìm tòi, và khi bạn đã có mục tiêu, cơ hội để tiếp thu kiến thức sẽ càng rõ ràng hơn.

Tiếp thu kiến thức từ hành động còn quan trọng hơn cả những gì được biết đến trong thực tiễn và được minh họa cụ thể. Ví dụ, một người bạn của tôi có thể nhớ như in mọi thứ. Ông là chuyên gia trong việc đọc sách, có thể đọc hết toàn bộ trang sách ngay lập tức thay vì phải dò từng chữ, từng từ hay từng câu. Ông có thể chép lại như đúc cả trang bách khoa toàn thư chỉ đặc toàn chữ. Vậy nên tôi đã rất ngạc nhiên khi ông đến gặp tôi và nói: "Clem, anh biết tôi có tài. Có lẽ anh sẽ biết tôi phải làm gì với nó. Tôi sẽ phải sử dụng mớ kiến thức này như thế nào đây?" Đây là mẫu người có thừa tài năng và kiến thức mà không biết phải làm gì với chúng.

Thomas Edison cũng có khả năng đọc nhớ giống như người bạn của tôi. Ông cũng có một trí nhớ siêu phàm, nhưng biết sử dụng kiến thức đó trong hành động. Ông biết mình tìm kiếm điều gì và đạt được điều đó, vì ông hiểu cần phải làm gì để có được điều mình muốn. Ông có thể đúc kết được những bài học từ thực tiễn, để sau đó liên hệ, so sánh và áp dụng chúng.

Tôi cũng biết mình đang tìm kiếm điều gì. Tôi muốn thiết lập một hệ thống bán hàng hoàn mỹ. Vì thế, tôi luôn cố gắng rút ra những bài học từ kinh nghiệm bán hàng của mình, dù tốt hay xấu. Sau đó, tôi

chắt lọc dần và chỉ áp dụng những nguyên tắc có lợi và loại bỏ những nguyên tắc có hại.

Bạn cũng có thể quyết định điều mình mong muốn. Bạn có thể quyết định mục tiêu, mong ước hay đích đến của bản thân. Giống như Colonel Glenn, Otto Propach và Thomas Edison, bạn có thể tập trung suy nghĩ và nỗ lực để đạt được điều mình muốn, thông qua học hỏi kinh nghiệm từ người khác và từ sách vở. Bạn cũng có thể tiếp thu kiến thức từ kinh nghiệm của bản thân, một khi tìm được động lực để hành động.

Nhưng trong mọi trường hợp bạn đều phải cố gắng liên hệ, thấm nhuần và áp dụng những nguyên tắc có thể đem lại thành công cho bạn. Một khi rèn luyện được thói quen đó, bạn sẽ nhận ra thành công thậm chí còn đến nhanh hơn và tốn ít công sức hơn thất bại.

Quả thực, kiến thức đóng vai trò rất quan trọng. Nhưng trong chương kế tiếp, bạn sẽ khám phá ra phương pháp cũng là một yếu tố quyết định của thành công. Vậy nên nếu muốn thành công, hãy nắm vững phương pháp. Và hãy đọc kỹ chương tiếp theo với lời khuyên "Luôn theo đúng con đường."

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Xin đợi một chút! Bạn chỉ đọc lướt qua những câu chuyện trong cuốn sách này để giải trí thôi đấy ư? Nếu đúng như vậy, thì bạn chưa nắm được vấn đề rồi! Mỗi câu chuyện đều bao hàm từng khía cạnh nhỏ của một nguyên lý bất dịch. Hãy gieo hạt mầm của nguyên lý đó trên mảnh đất cuộc đời bạn và ngắm nhìn chúng lớn lên.

Thành công tốn ít công sức hơn thất bại. Nguyên lý đó nghe thật khó tin. Nhưng hãy thử hiểu theo cách ngược lại: Thất bại đồng nghĩa bạn đã hao tâm tổn trí mà chẳng thu lại được gì! Với định hướng hợp lý, bạn không cần phải quá vất vả mà vẫn đạt đến thành công.

Hãy đối mặt với nỗi sợ hãi. Bạn nhất định sẽ đánh bại chúng!

6. LUÔN THEO ĐÚNG CON ĐƯỜNG

Hẳn bạn đã từng nghe câu: “Mẹ là một đầu bếp tuyệt vời, nhưng bà chẳng bao giờ chỉ tôi biết chính xác cách nấu ăn sao cho ngon. Bà luôn bảo: ‘Mẹ chỉ nêm nếm thêm một chút thôi,’ thế nhưng món hầm, thịt cốt lết và bánh quy của bà bao giờ cũng ngon tuyệt.”

Tất nhiên, vì mẹ có *phương pháp.*

Điểm khác biệt giữa *kiến thức* và *phương pháp* là gì? Đó chính là ranh giới quyết định giữa thành công và thất bại.

Có phương pháp không có nghĩa là biết cách làm điều gì đó – đó là sự hiểu biết trong hành động. *Phương pháp* nghĩa là làm điều gì đó đúng cách, tận dụng hết khả năng và thu lại hiệu quả, đồng thời hao phí công sức và thì giờ ở mức thấp nhất. Khi có phương pháp, bạn có thể hoàn thành tốt đẹp một công việc hết lần này đến lần khác. Nó sẽ trở thành thói quen và hình thành một cách tự nhiên nếu bạn thường xuyên thực hành. Phương pháp là một trong ba yếu tố cốt lõi nhất trong *phương thức hoàn mỹ của thành công.*

Nhưng bạn phải nắm bắt phương pháp từ đâu?

Chỉ có thể từ thực hành.

Đó là cách tôi nắm bắt phương pháp. Tôi cần phải thực hành bán bảo hiểm tai nạn. Và đó cũng là cách để mẹ trở thành một “đầu bếp tuyệt vời”. Thực tế, đó là cách tất cả mọi người nắm bắt phương pháp. Kinh nghiệm bạn tích luỹ được phải là của chính bạn.

Khi cần, bạn biết phải tìm ở đâu

Tôi bỏ dở việc học phổ thông vào năm lớp 11 – tôi sẽ giải thích lý do sau. Không lâu sau khi rời trường, tôi đăng ký học một khóa luật vào buổi tối. Thời đó, bạn được phép ghi danh vào Cao đẳng Luật Detroit nếu cam đoan hoàn thành tất cả các tín chỉ trung học trước khi tốt nghiệp ra trường. Vì vậy tôi có thời gian đi làm ban ngày và đi học vào buổi tối. Tôi không phải là một học sinh giỏi vì tôi đã xin không phải làm bài tập ở nhà. Nhưng tôi học rất nghiêm túc. Và tôi xem đó là cách thực hành hòng rút ra các nguyên tắc.

Thầy hướng dẫn của tôi, một trong những luật sư xuất sắc nhất Detroit về luật hợp đồng, phát biểu trong buổi lên lớp đầu tiên: "Mục tiêu của trường luật là giáo dục cho các em biết phải tìm đến luật pháp ở đâu khi các em cần chúng, và nếu các em hiểu được điều đó, nhà trường xem như đã đạt được mục tiêu." Tôi tin thầy nói đúng. Tôi đồng ý với thầy từng câu từng chữ. Và tôi không chắc có bao nhiêu sinh viên tiếp thu được nhiều như tôi sau một năm ở trường luật, vì sau đó tôi luôn được luật pháp hỗ trợ khi cần và luôn sử dụng chúng theo hướng có lợi.

Hầu hết các điều luật mà Giám đốc Kinh doanh và CEO của các hãng bảo hiểm cần biết đều có thể được tìm thấy trong Bộ Luật Bảo Hiểm Liên Bang và đó cũng là nơi tôi tìm kiếm sự hỗ trợ khi cần. Tôi học được *phương pháp* nhằm vận dụng đúng đắn các kiến thức được học tại trường. Tôi không nhớ có trường hợp nào mà các vấn đề pháp lý tôi vướng phải lại không được xử lý chu toàn. Thời điểm đó, tôi đang điều hành một đại lý bảo hiểm riêng, và đối với tôi cũng như đối với các hãng bảo hiểm mà tôi đại diện, thứ phương pháp đó là vô giá.

Chuyển bại thành thắng

Câu chuyện này nhắc tôi nhớ đến giai thoại về một cậu bé, năm nào cũng thi trượt suốt thời tiểu học. Khi còn là học sinh, cậu may mắn qua được phổ thông. Nhưng khi vào học đại học, cậu đã trượt học kỳ đầu tiên.

Cậu đã thất bại – nhưng thế lại hay, vì nhờ đó cậu đã được nỗi bất mãn thôi thúc. Cậu biết mình có khả năng thành công, và khi nhìn lại cậu nhận ra mình phải thay đổi thái độ và làm việc chăm chỉ hơn để bù lại quãng thời gian đã mất.

Với quan điểm tích cực mới trong suy nghĩ, cậu ghi danh vào một trường cao đẳng, học thật chăm chỉ và nỗ lực hết mình. Đến ngày tốt nghiệp, cậu đã vinh dự được tuyên dương là sinh viên có số điểm tổng kết cao thứ nhì toàn khoa.

Nhưng, cậu vẫn chưa dừng lại. Cậu tiếp tục đăng ký thi vào một trong những trường đại học hàng đầu nước Mỹ, với tiêu chuẩn nhập học cao ngất ngưởng và xếp vào loại khó nhất đối với các thí sinh. Khi Chủ tịch Hội đồng nhà trường trả lời đơn đăng ký nhập học của cậu, ông đã viết: "Có chuyện gì vậy, làm cách nào cậu có thể tốt nghiệp với thứ hạng cao sau bao nhiêu năm học hành chểnh mảng như vậy?" Cậu đã trả lời: "Trước hết, em biết mình phải học hành nghiêm túc. Nhưng sau nhiều tuần miệt mài đèn sách, học tập đã trở thành thói quen của em. Em thường học theo thời khóa biểu đã được lập sẵn. Và có nhiều lúc em thật sự mong chờ nó, vì em thấy rất vui khi được trở thành một phần của trường học và thành tích học tập của em được mọi người công nhận.

"Mục tiêu của em là đứng đầu lớp. Có lẽ thầy sẽ kinh ngạc khi biết rằng chính học kỳ đầu tiên bị đánh trượt tại Đại học Illinois đã thức tỉnh em. Đó là lúc em bắt đầu trưởng thành. Em chỉ muốn chứng tỏ với bản thân rằng mình thực sự có khả năng."

Bị thuyết phục bởi thái độ suy nghĩ tích cực và thành tích ấn tượng của cậu ở cao đẳng, vị chủ tịch đã chấp nhận cho cậu theo học tại trường – và tại nơi đó, cậu còn đạt được những thành tích chói lọi hơn nữa.

Đó là câu chuyện điển hình về một cậu thiếu niên đã tìm được động lực từ thành tích yếu kém của mình để học hỏi những phương hướng và nguyên tắc đúng đắn trên con đường học vấn. Cậu quyết định lựa chọn học cao đẳng vì cậu biết rằng môi trường ở đây sẽ khuyến khích thói quen học tập tích cực. Nhưng chính cậu mới là người đã tự mình nghiệm ra phương pháp sau hàng năm trời nỗ lực và cũng chính cậu đã tự mình chuyển bại thành thắng.

Rèn luyện vượt lên khiếm khuyết

Raymond Berry từ nhỏ đã ốm yếu và bệnh tật. Đến khi trưởng thành, lưng anh vẫn đau yếu, chân nọ ngắn hơn chân kia và thị lực kém đến nỗi phải keo kính độ lớn. Thế nhưng, bất chấp khiếm khuyết, anh vẫn quyết định gia nhập đội tuyển bóng bầu dục trường Southern Methodist. Với nỗ lực phi thường, lòng kiên trì và hàng năm trời tập luyện, anh đã làm được. Sau đó, anh quyết định chơi lên chuyên nghiệp. Thế nhưng sau năm cuối đại học, tất cả các đội tham dự Giải Vô Địch Quốc Gia đều từ chối anh sau 19 vòng đấu thử. Cuối cùng đến vòng thứ 20, đội Baltimore đã nhận anh.

Rất ít người kỳ vọng anh có thể trụ lại, hay ít nhất là được ra sân trong đội hình chính. Nhưng Raymond Berry đã rất kiên trì. Tập thể hình để lưng rắn chắc hơn, độn thêm giày để hai chân chạy đều nhau, và đeo kính áp tròng để có thể nhìn rõ, anh lại tiếp tục lao vào những bài tập chuyền bóng – vượt các chướng ngại như một mũi nhọn hàng công. Anh trở thành chuyên gia đánh chặn, chuyên gia động tác giả và có thể đón bóng ở bất kỳ góc độ nào.

Vào những ngày cả đội Baltimore nghỉ ngơi sau giờ luyện tập, anh chạy băng sang sân bóng gần đó và thuyết phục các cầu thủ trung học tập ném bóng cho anh. Thậm chí khi đi dạo quanh sảnh khách sạn anh cũng không quên cầm theo bóng với lý luận rằng để 'mài sắc cảm giác.'

Và sau đó? Raymond Berry đã trở thành nhà vô địch chuyền-bắt bóng của Giải Vô Địch Quốc Gia. Khi đội Baltimore Colts giành hai chức vô địch quốc gia liên tiếp trong các năm 1958 và 1959, Berry chính là ngôi sao sáng nhất!

Cũng dễ hiểu vì sao Raymond Berry lại trở thành nhà vô địch: Luyện tập, luyện tập và luyện tập. *Tập luyện thường xuyên mới nảy sinh phương pháp. Tập luyện thường xuyên mới* làm nên sự hoàn hảo, vì chính việc tập luyện đã mài sắc kỹ năng thông qua kinh nghiệm và các bài tập.

Mất đi một, ba sẽ chẳng còn là ba

Khi một trong ba thành tố trong một tổ hợp mất đi, bạn sẽ nhận thấy rằng tổ hợp cũng sẽ mất đi. Bộ ba sẽ chẳng còn là bộ ba nếu thiếu đi một yếu tố. Phương thức hoàn mỹ của thành công cũng là một bộ ba – và phương thức thành công sẽ chẳng còn hoàn mỹ nếu bất kỳ yếu tố nào trong ba yếu tố – động lực, phương pháp và khả năng tiếp thu kiến thức – mất đi.

Đó là lý do vì sao một người có thể thành công trong một hoạt động nhưng lại thất bại ở hoạt động khác. Nhiều người cực kỳ thành công trong kinh doanh và trong sự nghiệp lại bất ngờ thất bại khi bắt đầu dự án mạo hiểm mới. Nhờ tích lũy kinh nghiệm, họ đã thành thục kỹ năng và vươn đến đỉnh cao trong lĩnh vực của mình. Nhưng khi khởi đầu một định hướng kinh doanh mới, họ lại không sẵn sàng tiếp thu thêm kiến thức và kinh nghiệm cần có để có thể thành công trong lĩnh vực này.

Ngày ở trường luật, tôi vẫn còn thiếu ít nhất một trong ba yếu tố để trở thành một sinh viên xuất sắc. Nhưng nhờ được tiếp thêm động lực, tôi đã khám phá ra và áp dụng thành công ba yếu tố cần thiết đó khi lèo lái sự nghiệp kinh doanh của mình.

Một sinh viên bị đánh trượt có thể thiếu ít nhất một yếu tố, nhưng anh ta sẽ chuyển bại thành thắng nếu phối hợp được cả ba yếu tố đó một cách nhuần nhuyễn.

Raymond Berry đã tìm thấy động lực, tiếp thu được kiến thức và nghiệm ra phương pháp. Vì vậy, anh đã hội tụ đủ ba yếu tố kỳ diệu cần thiết để trở thành nhà vô địch.

Từ thành công đến thất bại

Richard H. Pickering, một trong những người tuyệt vời nhất tôi từng biết, là một quý ông đúng nghĩa – một nhân vật đáng kính trọng. Ông đã rất thành công trên cương vị một nhà tư vấn bảo hiểm nhân thọ, vì tất cả những lời đề nghị của ông đều xuất phát từ đáp án của câu hỏi ông tự đặt ra cho mình: "Điều gì là tốt nhất cho khách hàng của tôi?" Sau nhiều năm, ông đã tích lũy được một khoản tài sản khiêm tốn từ nguồn vốn tái cơ cấu, do đã ủy thác lại phần vốn đóng góp đó cho hoạt động của công ty.

Khi 60 tuổi, ông quyết định chuyển từ Chicago về Florida. Nghề kinh doanh nhà hàng tại đó đang rất phát đạt nên ông muốn mở một nhà hàng riêng, dù chưa có kinh nghiệm về hoạt động của loại hình kinh doanh mới này. Tất cả những kinh nghiệm ông có được đều chỉ gói gọn trên cương vị một khách hàng.

Nhiệt huyết của ông lớn đến nỗi tham vọng điều hành một nhà hàng đối với ông vẫn không đủ; mà lên đến năm – tất cả đều khai trương cùng lúc. Ông đã bán khoản vốn tái cơ cấu ủy thác của mình và đổ vào đó tất cả những gì ông có. Sau năm tháng, sự nghiệp kinh doanh phá sản. Còn ông thì khánh kiệt.

Kinh nghiệm xương máu của ngài Pickering chỉ khác đôi chút so với những nhân vật đã từng rất thành công nhưng không chịu tiếp thu kiến thức và phương pháp cần thiết khi chuyển hướng kinh doanh sang lĩnh vực mới với quy mô lớn. Chỉ cần ông làm quen một thời gian với việc buôn bán, làm thủ quỹ hay quản lý nhà hàng cho một người chủ nào đó thật sự lão luyện trong lĩnh vực đó, ông sẽ nhanh chóng tích lũy được kiến thức và kinh nghiệm mà không phải nếm trải thất bại cay đắng như thế. Tuy nhiên, Pickering vẫn là một người khôn ngoan, ông đã quay lại với nghề tư vấn bảo hiểm nhân thọ – nơi ông có thừa hiểu biết và kinh nghiệm để thành công.

Tóm lại, nguyên nhân của thất bại trên xuất phát từ sự thiếu hiểu biết và kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh mới. Tiếp theo đây là câu chuyện từ một người bạn khác của tôi. Anh ấy đã tiếp thu được kiến thức và phương pháp mà nghề nghiệp đòi hỏi ngay từ trên ghế nhà trường. Bạn sẽ bị cuốn hút bởi cách mà anh ấy tự thúc đẩy mình hành động.

“Khi nắm được trụ cột, cậu chính là nó!”

‘Khi nắm được trụ cột, cậu chính là nó!’ Đó là câu nói đem lại nguồn cảm hứng cho tôi,” Karl Eller, vị chủ tịch 33 tuổi của Công ty Dịch vụ Quảng cáo ngoài trời Eller đã phát biểu như thế trong một cuộc gặp gỡ mới đây, khi anh đang dùng bữa sáng.

Tôi hẹn gặp Karl và vợ anh buổi sáng hôm đó vì được biết anh đã mua lại phân khúc Arizona của Foster & Kleiser, với mức giá được cho là lên đến 5 triệu đô-la. Cuộc phỏng vấn đã diễn ra khá thoải mái, mang lại nhiều thông tin và tràn đầy cảm hứng.

“Chuyện bắt đầu khi tôi vừa nhập học trường Tucson High,” Karl kể. “Tôi không biết nhiều về bóng bầu dục. Trong các kỳ sơ tuyển, tôi thậm chí còn không có đồng phục. Nhưng vì vài nguyên nhân, khi tiền đạo trong đội hình chính lao đến đường chạy của tôi, tôi có thể truy cản anh ta. Tôi đã xông vào thật mạnh và quật ngã anh ấy. Trong lần thử kế tiếp, anh ấy chọn một làn chạy khác, nhưng tôi vẫn chặn được bước tiến của anh ấy. Điều đó làm anh ấy như phát điên. Càng thử, anh ấy càng điên cuồng hơn; và do đó tôi càng dễ truy cản hơn. Tôi đã đánh bại anh ấy 6 lần liên tiếp.

Sau buổi tập, tôi ngồi lại trên ghế trong phòng thay đồ. Đang đi tất thì tôi cảm thấy ai đó đặt tay trên vai mình. Khi tôi quay lại nhìn, huấn luyện viên liền lên tiếng: ‘Cậu đã từng chơi ở vị trí hậu vệ bao giờ chưa?’

‘Chưa, tôi chưa từng thử vị trí đó,’ tôi trả lời.

Sau đó huấn luyện viên đã nói một điều mà tôi không bao giờ quên: ‘Khi nắm được trụ cột, cậu chính là nó!’ – rồi ông quay đi.

‘*Cậu chính là nó?* Điều đó có ý nghĩa gì?’ Tôi tự hỏi. Đến hôm sau thì tôi đã hiểu ra. ‘Karl Eller – hậu vệ – đội hình chính,’ huấn luyện viên xướng tên tôi.

Và tôi luôn ghi nhớ câu nói đó: ‘Khi nắm được trụ cột – cậu chính là nó!’

‘Cậu chính là nó!’ – nghĩa là ông đã đặt niềm tin ở tôi và trao cho người ông tin tưởng một vị trí quan trọng. Tôi không thể làm ông thất vọng. Sự tin tưởng của ông khiến tôi cũng đặt niềm tin vào chính mình. Mỗi khi cảm thấy nghi ngờ khả năng của bản thân, mỗi khi gặp hoàn cảnh khó khăn, mỗi khi dự định làm điều gì đó mà không biết phải bắt đầu như thế nào, tôi lại tự nhủ: ‘Khi nắm được trụ cột, cậu chính là nó!’ Và sự tự tin của tôi trở lại.

Ronald T. Gridley, huấn luyện viên trường Tucson High, luôn biết cách phát huy hết sở trường của các thành viên trong đội. Chúng tôi chiến thắng liên tục 33 trận chỉ riêng ở môn bóng bầu dục và giành đến 14 trong 15 chức vô địch bang ở tất cả các môn thi đấu. Tất cả là nhờ thầy Gridley đã biết cách khơi đúng nguồn động lực trong mỗi người chúng tôi, từng người từng người một.”

“Anh trải qua thời sinh viên như thế nào?” tôi hỏi.

Karl đáp, “Ngày ở Đại học Arizona, tôi còn không lo nổi tiền phòng. Chính trọng tài Pickett đã cho phép tôi ở nhờ phòng huấn luyện để trả công tôi cắt cỏ cho vườn nhà ông. Tôi cũng không mất tiền ăn, vì được nhận làm phục vụ bàn cho hội nữ sinh Kappa Alpha Theta. Đó cũng là nơi tôi gặp Sandy, vợ tôi bây giờ.”

Đến đây thì Sandy ngắt lời: “Ở trường đại học, Karl còn kiếm được nhiều tiền hơn ở công ty đầu tiên anh ấy vào làm sau khi ra trường. Ở trường, anh ấy quản lý 25 sinh viên. Karl phụ trách hầu hết các quầy hàng được phép buôn bán trong khuôn viên trường – từ bánh kẹp xúc xích, nước giải khát, bánh kẹo đến kem tươi – anh cứ thử kể tên mà xem, Karl làm cả đấy. Anh ấy còn xuất bản và phát hành tập san Figi Notes – mỗi học kỳ bán ra 600 bản với giá 4 đô-la một bản. Chính việc xuất bản những chuyên mục thể thao và bán quảng cáo trên các tập san đã đưa anh đến với ngành quảng cáo ngay sau khi tốt nghiệp.”

Với tôi chuyện này thật dễ hiểu. Nụ cười nở rộng trên môi chàng trai trẻ với cá tính đáng ngưỡng mộ –

một người hùng bóng bầu dục. Mọi doanh nhân tại Tucson đều hân hạnh được tiếp chuyện riêng với anh, và khi anh đề nghị đăng một mẩu quảng cáo trên chuyên mục thể thao, trên tập san trường đại học hoặc trên báo giấy, thương nhân nào cũng đều chấp nhận. Hiển nhiên, Karl cũng trở thành một người kinh doanh giỏi. Qua từng năm, khách hàng đến với anh ngày càng nhiều. Họ muốn được gặp anh, còn anh luôn đem lại cơ hội cho họ.

Sau khi tốt nghiệp, Karl nộp đơn xin vào một hãng quảng cáo hàng đầu tại Chicago. Họ đề nghị trả anh mức lương 25 đô-la một tuần.

"Thay vào đó," Karl nói, "tôi vào làm cho Công ty Dịch vụ Quảng cáo ngoài trời, Foster & Kleiser, ngay tại Tucson."

Doanh số của anh tăng nhanh chóng – và tốc độ thăng tiến cũng nhanh không kém. Anh được đề bạt làm quản lý kinh doanh tại văn phòng Phoenix, sau đó trở thành Giám đốc kinh Doanh toàn quốc với các trụ sở đặt tại San Francisco, và tiếp tục thăng tiến thành Phó Chủ tịch kiêm CEO của chi nhánh tại Chicago khi mới 29 tuổi.

Cơ hội lớn đã đến khi anh được bổ nhiệm vào hội đồng quản trị của công ty. Khi đó, Karl đang được cân nhắc cùng một ứng cử viên thâm niên, nhiều kinh nghiệm để quyết định cho vị trí chủ tịch. Và ứng cử viên kia đã được lựa chọn. Karl lập tức xin thôi việc và đầu quân cho một hãng quảng cáo khác tại Chicago.

Trong phiên họp nghị sự toàn quốc, anh nhận được thông tin rò rỉ rằng Foster & Kleiser sẽ rao bán phân khúc Arizona của họ. "Cơ hội đã đến," Karl nói, "nhưng tôi vẫn chưa biết phải làm gì. Còn khoản tiền cần thiết thì thật sự quá lớn. Một lần nữa, câu nói đó lại lóe lên trong trí tôi: 'khi nắm được trụ cột – cậu chính là nó!'"

Anh kể tiếp: "Sandy và tôi đều yêu mảnh đất Arizona. Tôi biết rõ chuyện kinh doanh ở đó và mọi người biết đến tôi. Có thứ gì đó thôi thúc thật mạnh mẽ khiến tôi không cưỡng lại được: Mình phải nắm lấy cơ hội này. Tôi biết tôi muốn gì và tôi biết mình có thể thành công. Nhưng trên hết, trong tôi sôi sục một niềm khao khát được làm điều gì đó lớn lao cho bản thân. Nếu tôi có thể làm vì người khác, tôi cũng có thể làm vì tôi. Nhưng tôi phải dàn xếp thế nào đây? Trên thực tế, tôi không thiếu điều gì ngoại trừ tiền bạc: Kiến thức, phương pháp, kinh nghiệm, danh tiếng, bạn bè tốt và các mối quan hệ làm ăn trên khắp Tucson."

"Vậy chuyện tiền nong thì sao?" Tôi hỏi.

"Một người bạn của tôi làm ở bộ phận cho vay tại ngân hàng Harvey Trust & Savings ở Chicago," Karl đáp. "Anh ấy đã giới thiệu tôi với những viên chức có thẩm quyền. Harvey Trust và Ngân hàng Quốc gia Valley tại Phoenix đã thỏa thuận một khoản vay với kỳ hạn 5 năm. Có đến 9 người bạn của tôi tham gia vào thương vụ này. Thỏa thuận cho phép tôi có quyền chọn mua lợi tức của họ tại bất kỳ thời điểm nào trong kỳ hạn 5 năm với mức giá họ đã trả. Họ sẽ được hưởng nhiều lợi ích về thuế cũng như những lợi ích do đặc thù của ngành quảng cáo ngoài trời mang lại. Vì vậy, kể cả khi tôi lựa chọn quyền mua lại, thương vụ cũng sẽ mang lại lợi nhuận cho tất cả các bên."

Câu chuyện của Karl đã chứng minh rằng để giải quyết các vấn đề hoặc để thành công trong việc kinh doanh, bạn không nhất thiết phải biết trước câu trả lời cho mọi vấn đề – một khi bạn đã đi đúng hướng. Bạn sẽ biết cách đối phó với từng vấn đề khi vấp phải chúng.

Bạn không cần phải biết mọi câu trả lời

Để giải quyết vấn đề hoặc đạt đến mục tiêu, giống như Karl Eller, bạn không cần phải biết cặn kẽ mọi câu trả lời. Tuy nhiên, bạn cần phải hiểu rõ vấn đề mình gặp phải hoặc mục tiêu mình vươn đến.

Vì vậy hãy bắt đầu định hình những gì bạn thật sự mong muốn trong tương lai dài hạn, trung hạn và ngắn hạn. Nếu bạn chưa sẵn sàng đưa ra một mục tiêu cụ thể, rõ ràng trong trung hạn hay dài hạn, thì hãy tự tin lên. Hiện tại, để thuận tiện, bạn hãy đưa ra những mục tiêu khái quát chung: Một cơ thể, trí óc và tinh thần khỏe mạnh; trở nên giàu có; trở thành một nhân vật có tiếng tăm; trở thành một công dân tốt, một người cha, người mẹ mẫu mực, một người chồng, người vợ biết chu toàn, hay một đứa con ngoan. Dù những mục tiêu đó khá chung chung, nhưng đó chính là những ý tưởng cần thiết để hoạch định các mục tiêu trước mắt.

Mọi người đều đang nhắm đến những mục tiêu, mục đích cụ thể trước mắt. Ví dụ, bạn nhất định phải biết ngày mai mình sẽ làm gì, hay định làm gì trong tuần tới hay thậm chí trong tháng tới. Bạn sẽ dễ dàng viết ra những mục tiêu cụ thể trước mắt đó. Sau khi hoàn thành chúng, bạn sẽ được khỏe mạnh, giàu có và hạnh phúc, hoặc trở thành người mà bạn luôn ao ước trong một tương lai xa, xa hơn nữa. Nhưng bạn phải thực sự mong muốn điều đó.

Yếu tố quan trọng nhất của thành công

Có những người tuy đã tiếp thu được phương pháp và vốn hiểu biết, nhưng họ vẫn không thành công. Bởi vì dù đã biết phải làm gì và làm như thế nào, họ vẫn chưa 'ham muốn' điều đó. Họ không có động lực để hành động.

Động lực để hành động chính là nhân tố quan trọng nhất trong mọi thành tựu, mọi hoạt động của nhân loại. Và động lực đó có thể được nuôi dưỡng nhờ ý chí.

Một người được tiếp thêm động lực sẽ vượt qua mọi rào cản vì anh ta sẽ dốc toàn lực. Bạn cũng có thể dốc toàn lực, nếu bạn tuân theo những chỉ dẫn được tiết lộ trong chương tiếp theo.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Phương pháp là một trong ba yếu tố cốt lõi trong phương thức hoàn mỹ của thành công. Nhưng chính xác thì nó là gì… và làm cách nào bạn tiếp thu được nó?

Phương pháp chính là loại năng lực cho phép bạn làm điều bạn muốn, tận dụng kỹ năng, mang lại hiệu quả đồng thời hao phí ít thời gian và công sức nhất. Phương pháp luôn luôn hoàn thành những mục tiêu được đề ra. Phương pháp sẽ hoàn thành mọi việc mà người khác còn phân vân 'liệu có hoàn thành được hay không.' Chính phương pháp đã xây dựng nên những kim tự tháp ở Ai Cập và những thánh đường ở châu Âu; nhấn chìm lục địa Thái Bình Dương và chia tách các nguyên tử; kiểm soát dòng điện và một ngày nào đó sẽ đưa con người lên Mặt trăng. Nói cách khác, phương pháp sẽ mang thành công đến cho bạn.

Bạn sẽ tiếp nhận nó như thế nào? Không, bạn sẽ không tiếp nhận – bạn phải tích lũy nó. Hãy cứ làm… hãy cứ trải nghiệm… hãy cứ hành động, phương pháp sẽ tự đến với bạn. Một khi đã tích lũy được, bạn sẽ biết – và bạn sẽ nhận ra sức mạnh của nó.

7. DỐC TOÀN LỰC

“Tiến lên! Tiến lên! Tiến lên!” Những tiếng reo hò dậy lên từ hàng ghế đội Chicago White Sox. Và tay đánh đã làm được! Anh cán đích an toàn ở mốc thứ ba, trước khi nhóm phòng thủ vòng ngoài kịp chuyền bóng về vị trí.

“Tiến lên! Tiến lên White Sox!” đã trở thành câu cổ vũ cửa miệng của người hâm mộ đội bóng chày Chicago trong suốt năm 1959 – và trở thành động lực giúp đội bóng thẳng tiến… tiếp tục thẳng tiến qua các trận cầu, và cuối cùng đã đăng quang chức vô địch toàn nước Mỹ năm ấy.

“Tiến lên! Tiến lên White Sox!” Mỗi thành viên của đội đều cả thấy được tiếp thêm động lực để cố gắng hơn bao giờ hết. Thế nhưng, động lực đó là gì?

Động lực là loại năng lực thúc đẩy hành động hoặc quyết định lựa chọn. Đồng thời nó cũng làm phát sinh động cơ. Động cơ là một loại ‘nội lực’ chỉ tồn tại bên trong mỗi cá nhân và thôi thúc cá nhân đó hành động, biểu hiện thành ý tưởng, xúc cảm, khao khát hoặc sự bộc phát. Nó cũng là hy vọng hoặc một loại năng lực nào đó khởi nguồn cho quyết tâm phấn đấu vì một kết quả cụ thể (trích *Thành công với quan điểm tư duy tích cực* – tác giả: Hill & Stone, nhà xuất bản Prentice-Hall phát hành năm 1960.)

Cảm xúc lẫn lộn thúc đẩy khả năng DỐC TOÀN LỰC

Khi những cảm xúc mạnh mẽ như yêu thương, tin tưởng, phẫn nộ và căm ghét hòa lẫn vào nhau – điển hình như lòng yêu nước nồng nàn – thì trạng thái dốc toàn lực do chúng tạo ra sẽ là thứ nội lực mãnh liệt, sâu sắc được phát huy và duy trì lâu dài. Đó là vẻ đẹp chân thực của những con người yêu tự do ngày hôm nay. Đó cũng là bản chất đích thực của những nhà ái quốc trong quá khứ, mà dưới đây là một điển hình:

Quân Cô-dắc tràn đến. Đứa trẻ tận mắt chứng kiến cha mẹ nó bị đánh đập và sát hại dã man. Nó bỏ chạy khỏi nhà nhưng kỵ binh đã bắt được và dùng roi quật ngã nó. Máu nó chảy đầm đìa trên đất. Khi định thần lại, nó nhìn thấy căn nhà tranh của cha mẹ đang bùng cháy. Từ lúc đó, trong nó đã nung nấu một lời thề – lời thề quyết tâm giải phóng Ba Lan khỏi ách áp bức của quân xâm lược Nga tàn bạo.

Tự do cho Ba Lan trở thành nỗi ám ảnh đối với nó. Ký ức kinh hoàng và đau xót mà đứa trẻ chứng kiến năm xưa, đã trở thành ngọn lửa rực cháy trong tâm trí khi trưởng thành. Đó cũng là nguyên nhân

thôi thúc cậu bé năm nào hành động.

Đứa trẻ đó chính là Inace Jan Paderewski, nghệ sĩ dương cầm đại tài. Ông đã đắc cử Thủ tướng Chính phủ và Bộ trưởng Ngoại giao nước Cộng hòa Tân Ba Lan vào tháng Giêng năm 1919, và sau đó trở thành Chủ tịch Hội đồng Nhân dân nước Cộng hòa Ba Lan.

Paderewski đã sống để chứng kiến Ba Lan bị tước đi nền độc lập một lần nữa, thế nhưng nỗ lực của ông đã không uổng phí. Ba Lan vẫn là quốc gia của những con người tràn đầy lòng yêu nước sâu sắc. Họ sẽ một lần nữa *dốc toàn lực* để Tổ quốc được hoàn toàn tự do.

Paderewski đã *dốc toàn lực* và tự thúc đẩy mình hành động.

Ngay chính bạn cũng có thể dốc toàn lực.

Trong chương này bạn sẽ học được cách phát sinh, phát huy và phóng thích trạng thái dốc toàn lực. Trạng thái dốc toàn lực chính là 'nội lực' thúc đẩy con người làm nên những thành tựu quan trọng. Bạn có thể áp dụng nó để trở nên giàu có, khỏe mạnh, hạnh phúc và đem lại điều tốt đẹp cho mọi người. Bởi một khi động lực hành động đã chín muồi, nó sẽ thôi thúc bạn hành động.

Động lực mạnh mẽ nhất

Khi còn học lớp 6, tôi đã quyết định mình sẽ trở thành luật sư. Đó là lý do khi học lên trung học, tôi đã rất hứng thú với những môn như Toán học – giúp tôi tư duy logic; Lịch sử – giúp tôi hiểu rõ quá khứ, hiện tại đồng thời hoạch định cho tương lai; Anh văn – cho tôi cơ hội thể hiện suy nghĩ và phương châm sống của mình; và Tâm lý học – giúp tôi tìm hiểu tâm trí con người hoạt động như thế nào. Tôi gia nhập Câu lạc bộ hùng biện trường Senn High chủ yếu cũng là để trở thành bậc thầy về tranh luận.

Sau đó tôi theo học Cao đẳng Luật Detroit, nhưng sau một năm tôi bỏ ngang vì tôi quyết định sẽ kết hôn năm 21 tuổi. Và tôi biết người phụ nữ tôi muốn kết hôn sẽ là người có ảnh hưởng sâu sắc nhất đến cuộc đời tôi. Điều này hoàn toàn đúng: *Người bạn đời sẽ là người có ảnh hưởng lớn nhất trong cuộc đời* với bất kỳ ai.

Tôi thôi học trường luật vì cảm thấy sẽ không kiếm đủ tiền sống nếu trở thành luật sư, ít nhất cho đến tuổi 35. Một luật sư mồi chài hay gạ gẫm thân chủ là việc làm trái với lương tâm, nhưng khi là một người bán hàng, tôi có thể gọi điện chào bán cho tất cả những ai tôi thích. Thu nhập tôi kiếm được sẽ phụ thuộc vào kỹ năng tôi có và cách tôi ứng dụng nó – và tôi biết mình có thể bán được. Ngoài ra, tôi đã lý giải rằng nhờ nghề buôn bán, tôi có thể kiếm và tiết kiệm đủ tiền đến để an tâm nghỉ ngơi khi mới 30 tuổi. Tôi sẽ quay trở lại trường, tiếp tục học luật, trở thành luật gia hoặc tham gia vào chính trường.

“Bên cạnh đó,” tôi tự nhủ, “mình có thể nhận những vụ tranh tụng vì muốn làm – chứ không vì bị ép buộc.”

Jessie và tôi gặp nhau lần đầu tiên ở Senn High. Tình yêu và những lời tỏ tình tôi dành cho cô ấy có thể diễn tả bằng ca từ trong ca khúc ‘Why I Love You’ (Vì đâu tôi yêu em) của Mary Carolyn Davis:

Vì đâu tôi yêu em,
Tôi yêu em, không phải con người em,
Mà vì con người tôi khi có em bên cạnh,
Không chỉ vì những gì hiểu về em,
Mà còn vì những gì em hiểu về tôi.

(Được sự cho phép của công ty giữ tác quyền – Công ty sản xuất âm nhạc Midway, năm 1954)

Sau hai năm ở Senn High, tôi chuyển đến sống ở Detroit và theo học trường Northwestern. Chúng tôi thường xuyên gửi thư cho nhau; đôi khi Jessie và mẹ cô ấy còn đến thăm hai mẹ con tôi, đồng thời tôi cũng lui tới Chicago vài lần. Tôi đã quyết định rằng tốt nhất tôi nên thành lập đại lý bảo hiểm riêng ở Chicago. Mẹ tôi đã viết thư cho Harry Gilbert, quản lý cấp cao và cũng là đối tác của chúng tôi ở Tổng Công ty Bảo hiểm Hoa Kỳ và Công ty Bảo hiểm New Amsterdam. Hãy lật lại chương 5, bạn sẽ thấy Harry chính là cha đẻ của chính sách bảo hiểm tai nạn soạn-trước áp dụng tại Mỹ.

Gilbert đã hồi đáp rằng ông rất vui lòng được mời tôi làm người đại diện cho hai công ty mới ở Illinois, nhưng trước tiên, tôi phải được tổng đại lý tại Chicago cho phép kết nối với văn phòng tại nhà – vì đại lý này nắm đặc quyền kết nối từ trước.

Nếu bạn mong muốn điều gì, hãy theo đuổi nó

Tôi lên kế hoạch để được gặp mặt tổng đại lý. Tôi cần phải thuyết phục được ông. Toàn bộ kế hoạch của tôi đều phụ thuộc vào lời chấp thuận của ông. Nhưng tôi đã có tố chất của người bán hàng từ trong máu, và kinh nghiệm đã cho tôi biết rằng nếu mong muốn điều gì, bạn phải theo đuổi nó. Vị tổng đại lý đã tiếp tôi rất lịch thiệp, và tôi sẽ không bao giờ quên những gì ông nói:

“Tôi sẽ chấp thuận đề nghị của anh. Nhưng anh sẽ nhanh chóng phá sản chỉ trong vòng 6 tháng. Kinh doanh ở Chicago rất khó khăn. Nếu đặt đại lý tại đây, anh sẽ chẳng thu lại được gì ngoài rắc rối. Và anh sẽ phí tiền vô ích.”

Tôi sẽ mãi mãi biết ơn ông vì đã không ngăn cản cơ hội đến với tôi.

Do đó vào tháng Mười Một năm 1922, tôi đã khai trương đại lý của mình lấy tên Công ty Combined Registry. Vốn lưu động của tôi chỉ khoảng 100 đô-la, nhưng tôi không bị mắc nợ vì chi phí ban đầu khá thấp, với 25 đô-la tiền thuê văn phòng mỗi tháng cho ngài Richard H. Pickering. Ngài Pickering là nguồn động lực thật sự đối với tôi, nhất là khi ông đưa ra những lời khuyên đúng đắn. Có một lần, khi chuẩn bị đưa tên tôi lên danh bạ đặt tại tiền sảnh, ông đã hỏi tôi: "Cậu muốn tên mình được viết như thế nào?"

"C. Stone," tôi trả lời. Từ ngày đi học cho đến tận hôm ấy, tôi luôn ký tên như vậy.

"Cậu cảm thấy xấu hổ ư?" Ông hỏi.

"Ý ngài là sao ạ?"

"Chà, chẳng lẽ cậu không có tên riêng hay tên đệm sao?"

"Thưa, có… Là William Clement Stone."

"Chẳng lẽ cậu chưa bao giờ nghĩ rằng trên đời có biết bao C. Stone, nhưng cơ hội chỉ run rủi cho một Willam Clement Stone duy nhất được toàn nước Mỹ này biết đến tên thôi hay sao?"

Câu nói của ông đã thức tỉnh lòng tự trọng của tôi. "Một Willam Clement Stone duy nhất," tôi nghĩ. Và từ đó về sau, tôi luôn ký tên mình đúng như vậy.

Hôn lễ của chúng tôi tổ chức vào tháng Sáu. Tôi muốn kiếm càng nhiều tiền càng tốt trước ngày trọng đại ấy, nên quyết không bỏ phí thời gian. Hôm đầu tiên, tôi làm việc ở đường North Clark gần công viên Rogers, chỉ cách nơi tôi sống vài tòa nhà. Ngày hôm ấy tôi ký được 54 hợp đồng. Từ đó tôi hiểu rằng Chicago cũng là một nơi dễ kiếm sống, và việc kinh doanh của tôi nhất định sẽ duy trì được không chỉ trong 6 tháng.

Tôi có động lực làm việc thật chăm chỉ để thành lập doanh nghiệp riêng, kiếm được số tiền tôi cần để lấy được người phụ nữ tôi yêu. Điều đó thật hiển nhiên, bạn sẽ tìm thấy lý do để tự thúc đẩy mình và thấu hiểu được lý do nhằm thúc đẩy người khác. Nhưng chỉ có nội lực, biểu hiện từ cảm giác, cảm xúc, bản năng và thói quen đã ăn sâu trong tiềm thức mới khiến bạn dốc toàn lực và hành động.

Muốn động viên… hãy chạm đến trái tim

Một trong những cách tốt nhất để thúc đẩy người khác làm là liên hệ tới điều họ ao ước, hay liên hệ đến những câu chuyện có thực khiến họ phải động lòng. Trong một cuộc họp của phòng kinh doanh, chỉ

cần một đoạn ngắn trong bức thư do Jean Clary gửi được đọc lên là đã có thể thôi thúc những nhân viên khác phải hành động:

Sáu tuần trước, Pamela – cô con gái 6 tuổi của tôi đến gần tôi và hỏi: "Cha ơi, khi nào thì cha sẽ giành được Viên Hồng Ngọc?" (Đó là giải thưởng dành cho những nhân viên có doanh thu và lợi nhuận cao trong một thời hạn xác định.) "Khi nào cha sẽ ký được 100 hợp đồng trong một tuần? Cha biết không, đêm nào con cũng cầu xin Chúa giúp cha giành được Viên Hồng Ngọc. Con đã cầu xin Người lâu lắm rồi. Nhưng cha ơi, con không nghĩ rằng Người sẽ chịu giúp cha đâu." Con bé tin vào Chúa, con bé tin vào cha của nó – thật ngây thơ, thật chân thành, thật thẳng thắn. Tôi đã trả lời con bé sau khi suy nghĩ và cân nhắc thật kỹ lưỡng, vì tôi nhận ra con gái tôi đang lo lắng vì sao Chúa lại không ban phước cho cha của nó: "Pam, Chúa sẽ giúp cha, nhưng cha không nghĩ cha sẽ làm được gì cho Người đâu!" Thú thực, tôi thậm chí còn không giúp được cho mình. Tôi đang trả giá cho sự thất bại. Vì sao? Vì tôi đã không cố gắng. Tôi chỉ mải viện cớ và bào chữa. Tôi đổ lỗi cho tất cả mọi người trừ chính bản thân tôi. Liệu một con người còn có thể mù quáng đến mức nào? Ngay khi đó, tôi đã quyết định…"

Cuối thư, Jean liệt kê ra một chuỗi những thành tích mà chính tình cảm sâu sắc dành cho con gái đã khiến ông hoàn thành chúng, khiến ông phải dốc toàn lực.

Niềm tin là nguồn động viên phi thường

Jean đã có được Viên Hồng Ngọc. Và những lời nguyện cầu của Pamela đã được đáp ứng.

Bất cứ khi nào Jean cũng có thể *dốc toàn lực*. Bất kỳ ai cũng có thể. Nhưng chính ám thị trong lời cầu nguyện của Pamela đã dẫn đến sự tự ám thị trong suy nghĩ của Jean, khiến ông có được động lực từ sự bất mãn: Tôi thậm chí còn không giúp được mình. Tôi đang trả giá cho sự thất bại. Vì sao? Vì tôi đã không cố gắng. Tôi chỉ mải viện cớ và bào chữa. Tôi đổ lỗi cho tất cả mọi người trừ chính bản thân tôi. Liệu một con người còn có thể mù quáng đến mức nào…?

Chính động lực phải hành động của ông đã thúc đẩy ông *dốc toàn lực.*

Niềm tin là nguồn động viên phi thường, và lời cầu nguyện, biểu hiện của niềm tin, càng khiến cảm xúc của con người bộc phát mãnh liệt. Ví dụ như trường hợp sau: Câu chuyện xảy ra cách đây không lâu ở San Juan, Puerto Rico, khi Napoleon Hill và tôi đang tổ chức buổi hội thảo kéo dài ba tối "Nghiên cứu về Thành công." Sau tối thứ hai, mọi người đều nôn nóng áp dụng những bài học đã tiếp thu vào ngày hôm sau. Từng người một bước lên chia sẻ thành quả đạt được.

Trong số những người tình nguyện trong tối thứ ba có một kế toán viên, anh kể:

“Tổng giám đốc của tôi cũng tham gia hội thảo này. Sáng nay khi đến chỗ làm, ông ấy đã gọi tôi đến văn phòng của ông:

‘Ta hãy thử xem quan điểm tư duy tích cực có tác dụng hay không,’ ông ấy nói. ‘Cậu biết đấy, chúng ta có một khoản nợ trị giá 3 nghìn đô-la trễ hạn thanh toán từ mấy tháng trước. Sao cậu không thử giải quyết nó? Hãy gọi cho tay giám đốc đó và áp dụng PMA – quan điểm tư duy tích cực. Hãy bắt đầu với điều mà ngài Stone gọi là tự ra hiệu: Phải làm thôi!’

Tôi đã rất ấn tượng trước phần thảo luận của ngài tối hôm qua về cách mọi người có thể khiến tiềm thức hoạt động theo ý mình. Vì vậy khi giám đốc yêu cầu tôi giải quyết khoản nợ đó, tôi cũng đã quyết định phải đồng thời chốt thêm một đơn hàng nữa.

Rời công ty, tôi trở về nhà. Không khí yên tĩnh giúp tôi hoạch định chính xác những gì mình sẽ phải làm. Tôi cầu nguyện thật tha thiết và tràn đầy hy vọng sẽ thu dứt khoản nợ, đồng thời sẽ hoàn tất một đơn hàng lớn nữa.

Tôi tin rằng mình sẽ đạt kết quả khả quan. Và tôi đã làm được. Tôi đã thu về toàn bộ 3 nghìn đô-la và ký kết thành công một đơn hàng 4 nghìn đô-la mới. Khi tôi chào tạm biệt khách hàng, ông ấy đã nói: ‘Anh thật sự làm tôi ngạc nhiên. Khi anh mới bước vào, tôi không hề có ý định mua bán gì cả. Tôi còn không biết anh cũng là nhân viên bán hàng. Tôi tưởng anh chỉ là kế toán trưởng.’ Đó là đơn hàng đầu tiên của tôi trong suốt sự nghiệp của mình.”

Kế toán viên đó cũng là người tối hôm trước đã mạnh dạn hỏi: “Làm thế nào tôi có thể khiến tiềm thức hoạt động theo ý mình?” Và anh đã được chia sẻ về hoạch định mục tiêu, động lực từ sự bất mãn, sự tự khích lệ và tự ra khẩu hiệu: Phải làm thôi! Anh cũng đã học được rằng phải chọn lấy một mục tiêu cụ thể trước mắt và bắt tay vào thực hiện nó. Và anh cũng học được những điều sau đây:

1. Bạn sẽ tác động đến tiềm thức bằng cách tự nhắc đi nhắc lại bằng lời. Tiềm thức sẽ bị ảnh hưởng rõ rệt bởi sự tự ám thị do cảm xúc tác động, hoặc tồn tại cùng cảm xúc.
2. Sức mạnh lớn nhất mà con người sở hữu chính là sức mạnh của lời cầu nguyện.

Anh đã lắng nghe và dành thời gian để suy ngẫm. Anh ấy liên hệ và thấm nhuần nguyên lý. Anh đã cầu nguyện một cách chân thành, nhún nhường và tôn kính mong được ơn trên dẫn lối. Anh tin mình sẽ được đền đáp, và bởi vì anh có niềm tin nên anh đã được đền đáp. Và khi thành công, anh cũng không quên thốt lên lời cảm tạ từ đáy lòng.

Động lực làm nảy sinh Phương pháp và Kiến thức

Trong số những người tham dự hội thảo "Nghiên cứu về Thành công", có một giảng viên âm nhạc đang "xoay sở" với công việc thu âm bán thời gian tại đài phát thanh hàng đầu tại New York. Một lần, anh ta bước lên và đặt câu hỏi:

"PMA sẽ giúp tôi như thế nào? Trong suốt cuộc đời mình, tôi chưa bao giờ dám mơ đến mức lương trên 100 đô-la một tuần từ việc dạy nhạc. Điều này là sự thật đối với hầu hết những giảng viên âm nhạc như tôi."

Tôi trả lời ngay lập tức: "Anh hoàn toàn đúng! Anh sẽ không bao giờ kiếm được nhiều hơn trung bình 100 đô-la mỗi tuần – nếu anh tin vào điều đó. Nhưng nếu anh lựa chọn tin vào 250, 300, 350 đô-la hay bất kỳ con số nào khác, thì điều đó cũng dễ dàng hoặc khó khăn tương đương việc kiếm được 100 đô-la mỗi tuần. Hãy nhớ câu nói nổi tiếng của Napoleon Hill về sự tự động viên: *Những gì tâm trí hình dung và tin tưởng, thì tâm trí cũng thực hiện được*. Hãy lặp lại câu nói đó thật nhiều lần mỗi ngày. Hãy thét lớn nó cùng với *cảm giác* và *cảm xúc* của bạn 50 lần trong buổi tối hôm nay. Sau đó bạn hãy đặt mục tiêu. Hãy đặt mục tiêu thật lớn lao, và biến nó thành hành động! Và hãy cho tôi biết chuyện gì xảy ra sau đó!"

Ba tháng rưỡi sau, người giảng viên đó viết thư cho tôi:

"Tôi đã thoát khỏi cơn mê kể từ khi bắt đầu khóa học PMA. Tôi cảm thấy khỏe khoắn hơn bao giờ hết. Thu nhập trung bình của tôi trong 10 tuần vừa qua đã đạt xấp xỉ 370 đến 380 đô-la một tuần. Bất kể có làm việc lâu đến đâu chăng nữa, tôi vẫn giữ thái độ vui vẻ và lạc quan mọi lúc mọi nơi."

Khi người giảng viên đó đặt câu hỏi: "PMA sẽ giúp tôi như thế nào?" anh đã không chỉ nghe thấy câu trả lời – mà anh còn *lắng nghe! Khi nghe thấy,* bạn không cần tập trung hoặc nhất thiết phải chiêm nghiệm lời người khác nói. Nhưng với lắng nghe, điều đó luôn cần thiết: anh đã lắng nghe thông điệp gửi đến mình. Anh cũng bắt đầu nhận ra và thấu hiểu sức mạnh đang lớn dần của thái độ tư duy tích cực ngay trong cụm từ tin tưởng. Và anh đã vận dụng sức mạnh đó.

Khi viết lá thư trên, anh vẫn đang tiếp tục dạy nhạc, và bản thân anh cũng không khác gì lúc trước. Vậy chuyện gì đã xảy ra? Ai đã khiến mọi thứ thay đổi? Chính anh, chính anh đã tác động lại lời ám thị. Chính anh đã vận dụng cơ chế tự ám thị như tôi hướng dẫn. Anh đã thay đổi niềm tin của mình từ 'Không thể' thành 'Có thể.' Anh đã dám vươn đến mục tiêu lớn lao hơn.

Vào buổi trưa nọ, khi một diễn viên nổi tiếng xuất hiện trên đài phát thanh với vai trò khách mời, người giảng viên đã quyết định hành động. Anh đã tự nhủ: *Phải làm ngay thôi!*

Anh đã vô cùng hào hứng kể về niềm vui của một nhạc công khi tìm thấy tình yêu đối với âm nhạc qua những nhạc cụ biểu diễn thường ngày, đến nỗi ngôi sao nổi tiếng đó phải nài nỉ anh dạy nhạc cho anh ta. Anh ta cũng đồng ý trả anh mức học phí vốn chỉ dành cho những chuyên gia sẵn sàng sắp xếp thời gian giảng dạy sao cho học viên cảm thấy thoải mái và phù hợp nhất.

Nhờ có quan điểm tư duy mới, vị giảng viên đã nhận ra điều cốt lõi và đúc kết phương pháp từ kinh nghiệm. Khi những ngôi sao và khách mời tiếng tăm khác xuất hiện trên đài phát thanh, anh lại kéo họ đến với niềm vui và tình yêu với âm nhạc. Anh nói với họ rằng nếu có người dìu dắt, việc học tập sẽ rất dễ dàng. Anh chỉ cần đơn giản lặp lại cách dẫn dắt giúp anh thành công với nam diễn viên đầu tiên. Và đó chính là *phương pháp.*

Như vậy, vị giảng viên âm nhạc đã tiếp thu được kiến thức và cải thiện thu nhập của mình. Ngoài việc dạy nhạc, anh còn ấp ủ nhiều dự định khác nhằm tích lũy thêm thu nhập – và do kiên trì tìm kiếm, anh đã tìm thấy điều anh muốn.

Hãy là người khởi xướng

"Cứ tìm rồi sẽ thấy," đó là chân lý của vạn vật. Đó cũng là nguyên lý nhằm tìm kiếm nguồn động lực tự thân vận động, tìm kiếm phương pháp và tìm kiếm kiến thức.

Trong mỗi ví dụ được đưa ra trong chương này, sự ám thị bên ngoài trước tiên sẽ kích thích tư duy của các cá nhân. Những điều bạn nghĩ… những lời bạn nói… những việc bạn làm – đều là tự ám thị. Bạn có khả năng phát động cơ chế tự ám thị từ suy nghĩ của bạn, và khi bạn lặp lại những suy nghĩ đó, đồng thời thường xuyên biến chúng thành hành động, bạn sẽ hình thành nên thói quen. Bằng cách dẫn dắt suy nghĩ, bạn có thể xây dựng và điều khiển những thói quen bạn muốn rèn luyện và thay thế dần những thói quen cũ.

Ví dụ, nếu bạn đang nghĩ đến việc sẽ làm một điều tốt nào đó và nếu bạn *biến suy nghĩ này thành hành động bằng cách thực hiện* điều đó mỗi khi bạn có suy nghĩ ấy, bạn sẽ nhanh chóng rèn luyện được thói quen làm việc tốt.

Đó là cách bạn phát triển nội lực nhằm tự thúc đẩy chính mình hành động. *Hãy dốc toàn lực,* bạn sẽ làm được. Bạn có thể phát huy và vận dụng nguồn nội lực ấy để thôi thúc mình làm nên những thành tựu lớn lao.

Hãy giữ sách trên tay, vì kế tiếp bạn sẽ hiểu rằng mình có thể chủ động vận dụng động lực để trở nên giàu có, khỏe mạnh, hạnh phúc và góp phần xây dựng thế giới này ngày một tốt đẹp hơn.

Sự thôi thúc mạnh mẽ từ cảm xúc, niềm đam mê, bản năng và những khuynh hướng hành động khác được thừa hưởng từ quá khứ luôn biến đổi của bạn sẽ được khám phá trong phần kế tiếp. Chúng sẽ kích thích những ham muốn bên trong thôi thúc chúng ta hành động – trong đó có cả những việc nên làm và những việc không nên làm.

Đôi khi sẽ có xung đột giữa những ham muốn có chủ đích và những ham muốn còn tồn tại trong quá khứ. Tuy nhiên xung đột đó sẽ được giải quyết nếu ta biết lựa chọn những suy nghĩ đúng đắn, dành thời gian cho những việc thích đáng và lựa chọn môi trường phù hợp. Nhờ đó, chúng ta có thể thỏa mãn trọn vẹn những ham muốn, những dự tính còn tồn tại đó, trước khi có động lực vận dụng chúng nhằm có được một cuộc sống thịnh vượng, an lành mà không lo sợ sẽ phá vỡ những tiêu chuẩn đạo đức khắt khe nhất.

Dốc toàn lực chính là biểu hiện của nỗ lực nhằm giải phóng sức mạnh vô tận trong tiềm thức của con người. Tuy vậy, tất cả chúng ta đều cần được người khác hỗ trợ và chương tiếp theo sẽ hướng dẫn bạn cách chinh phục sức mạnh đó nhờ *động lực, phương pháp* và *khả năng tiếp thu kiến thức.*

PHẦN III. HÀNH TRÌNH ĐẦY BIẾN CỐ

Hãy giải quyết từng vấn đề bạn gặp

Thành công chỉ đến với những ai cố gắng!

Rủi ro là cơ hội trong bộ vó thô kệch

Đừng e ngại những gì mình chưa biết

Tự ám thị sẽ giúp bạn làm chủ bản thân

Khi bước chân ngày càng nặng nhọc… chỉ có kẻ gan góc mới tiếp tục hành trình.

8. THỦY THỦ ĐOÀN LÃO LUYỆN

Tuntsa, chiếc thuyền buồm nhỏ dài khoảng 10m, lặng lẽ rời bến cảng Helsinki, tiến về phía bờ biển châu Mỹ. Sáu người đàn ông và ba phụ nữ xuất hiện trên boong. Chỉ một người trong số họ từng bước chân lên thuyền buồm, thế nhưng mỗi người đều sẵn sàng đánh cược mạng sống vì tự do.

"Bị vùi dập trong những cơn sóng dữ và những trận cuồng phong, bị mắc cạn trên những cửa vịnh hoang sơ ngoài bờ biển Sargasso, hay bị những cơn đói hành hạ, nhưng thủy thủ đoàn tàu Tuntsa vẫn luôn biết xoay sở để sống sót một cách tài tình," Teppo Turen, một trong những nhà lãnh đạo của cuộc viễn chinh, đã thuật lại câu chuyện trong cuốn Tàu Tuntsa của ông. Đó là một câu chuyện có thực và đầy tính nhân văn – không chỉ riêng về biển cả, mà còn về tâm hồn con người.

Tôi đã nhiều lần trao đổi với Teppo về Tàu Tunsta trước khi ông hoàn thành tác phẩm, vì bản thân Teppo cũng từng là đối tác của tôi. Khi Teppo kể tôi nghe câu chuyện của ông, tôi đã nghĩ: "Lại một lần nữa sức mạnh của lòng khao khát bên trong được chứng minh – sức mạnh đó có thể thúc đẩy con người hành động và làm nên những điều gần như không thể."

Teppo và thủy thủ đoàn của ông đã chứng minh khả năng của con người trong những hoàn cảnh khó khăn nhất, vì họ đã đánh đổi cả mạng sống chỉ để được tự do. Thế nhưng cũng như bao người khác khi bước chân vào cuộc mạo hiểm mới, họ vẫn thiếu đi *kiến thức* và *phương pháp*. Vì *kiến thức* phải

được tiếp thu qua tìm tòi học hỏi, còn *phương pháp* phải được tích lũy nhờ kinh nghiệm.

Thế nhưng khi trong bạn có một khao khát cháy bỏng thôi thúc bạn hành động nhằm chinh phục mục tiêu, bạn sẽ biết phải tiếp thu kiến thức từ đâu và tích lũy kinh nghiệm ra sao để đúc kết thành *phương pháp*. Trước khi rời Helsinki, Teppo đã tìm hiểu lý thuyết đi biển qua những cuốn sách về tàu thuyền, đồng thời ông cũng hỏi han những thủy thủ có thâm niên trong nghề. Và trong những chuyến ra khơi, ông đã học được phương pháp điều khiển một con thuyền nhỏ.

Bạn sẽ tiếp thu kiến thức như thế nào: Bạn có thể tìm hiểu về chúng. Bạn có thể tìm kiếm chúng qua sách vở hoặc học hỏi những người có kinh nghiệm. Nhưng cũng như thủy thủ đoàn tàu Tuntsa, bạn chỉ thực sự nghiệm ra phương pháp từ kinh nghiệm của chính mình.

Khi nhóm thủy thủ rời Helsinki an toàn trên chiếc thuyền được tân trang lại, họ biết mình sẽ phải đối mặt với nhiều vấn đề trước mắt. Nhưng may mắn thay, họ chưa lường trước được rằng cuộc hành trình sẽ còn nguy hiểm hơn thế, hơn tất cả những trở ngại bạn nghĩ mình sẽ phải đối mặt trước khi chinh phục mục tiêu xa xôi. Cái đói, cái khát, giông bão, biển Sargasso, thậm chí nguy cơ đắm tàu từ những rặng đá ngầm cũng không thể khiến Teppo Turen và những người Phần Lan nhiệt huyết khác từ bỏ quyết tâm giăng buồm đến mục tiêu cuối cùng. Với họ, và với tất cả những ai đạt đến thành công từ trong khó khăn, mỗi vấn đề đều là một thử thách phải vượt qua. Họ phải tự giúp mình. Và họ cũng nhận được sự trợ giúp từ những thế lực hữu hình hoặc vô hình trong chuyến hải trình, ngay từ lúc giăng buồm ra khơi. Họ vẫn tiến về phía trước, bất chấp bao hiểm nguy đang rình rập.

Can đảm đón nhận điều chưa biết

Đó là chìa khóa thành công của rất nhiều người – vì họ chỉ xuất phát khi đã có đích đến cụ thể và không ngừng tiến lên cho đến khi kết thúc chặng đường. Và đó cũng là trở ngại khiến nhiều người khác thất bại – vì họ đã không xuất phát – vì họ không chịu tiến lên. Họ không thắng được thói trì trệ, nên họ đã không dám khởi hành.

Đó là quy luật của vạn vật: *Vượt qua sức ì và cất bước đầu tiên khỏi xuất phát điểm sẽ khó khăn hơn rất nhiều so với tiếp tục chuyển động theo đà chạy có sẵn.*

Chính nỗi e ngại những điều chưa biết đã ngăn cản chúng ta khởi hành, dẫu cho ta đã có trong mình niềm khao khát mãnh liệt. Có lẽ cũng có người thấy sợ hãi, nhưng anh ta vẫn quyết định bước tới – và một khi xuất phát, anh đã xác định rằng không gì có thể cản bước anh.

Trong phần trước, bạn đã được học câu khẩu hiệu tự nhủ: Phải làm thôi! Tôi đã chọn nó làm khẩu hiệu

cho riêng mình và luôn nhẩm trong tâm trí mỗi khi chuẩn bị hành động. Bạn cũng có thể học sử dụng nó theo cách sau đây:

1. Hãy tự lặp đi lặp lại phải làm thôi ít nhất 50 lần mỗi buổi sáng và tối, hoặc bất cứ khi nào bạn cảm thấy cần, và lặp lại điều đó trong nhiều ngày liên tục. Nhờ đó, câu nói sẽ khắc sâu vào tiềm thức của bạn.
2. Cứ mỗi khi bạn dự định thực hiện điều gì đó nhưng lại cảm thấy chần chừ khi bắt tay vào làm, cụm từ Phải làm thôi sẽ lóe lên từ tiềm thức đến ý thức của bạn – hầu như ngay lập tức.

Khi bạn cảm thấy lo sợ phải đối mặt với điều mình chưa biết, nhưng lại mong muốn làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm, hãy tự nhủ: Phải làm thôi! Sau đó hãy lập tức hành động! Tôi đã làm như thế. Tôi đã rèn luyện được thói quen sử dụng khẩu hiệu phải làm thôi. Đó là kỹ xảo tôi thực hành nhằm chế ngự bớt những cảm xúc lo sợ tồn tại từ lâu do ảnh hưởng bởi sự tự ám thị.

Nhưng cũng phải mất vài năm sau khi xây dựng thành công hệ thống kinh doanh riêng, tôi mới bắt đầu hướng dẫn những trưởng đại lý của mình học cách kiểm soát suy nghĩ và kiềm chế cảm xúc.

Đặt nền móng thích hợp

Các thành viên trong thủy thủ đoàn tàu Tuntsa đều tự nguyện dấn thân và nhân viên kinh doanh đầu tiên của tôi cũng hoàn toàn tự nguyện làm việc cho tôi. Chuyện xảy ra như sau:

Vào một buổi sáng thứ Hai không lâu sau khi tôi thành lập đại lý, tôi vẫn tự gõ cửa chào bán đến từng khu văn phòng tại Chicago. Khi tôi ký hợp đồng với một chuyên viên bất động sản ở độ tuổi trung niên, ông đã hỏi tôi: “Văn phòng của anh ở đâu?”

“Tôi ở số 29 đường S. LaSalle,” tôi trả lời.

Đến trưa khi tôi quay về văn phòng để kiểm tra thư, thì đã thấy vị chuyên viên đó chờ sẵn. Ông đã rất bất ngờ khi biết rằng tôi, một nhân viên bảo hiểm mới khoảng 20 tuổi, lại chính là vị giám đốc ông cần gặp để xin vào làm việc.

Tôi đã quyết tâm sẽ không thuê thêm nhân viên nào trong năm đầu tiên, vì tôi biết mình đủ sức tạo ra được nguồn thu nhập đáng kể bằng nỗ lực của bản thân và tự chịu trách nhiệm cho doanh số của riêng mình. Tôi cũng biết xây dựng hệ thống kinh doanh sẽ tốn thêm nhiều công sức, tiền của và thời gian đáng ra phải dành cho việc tiếp xúc khách hàng, nhưng tôi không dám mạo hiểm đến thế. Tôi có quyền hưởng toàn bộ hoa hồng cho những hợp đồng tôi tự ký kết, nhưng nếu có thêm nhân viên, tôi sẽ chỉ được hưởng một phần ba tổng số hoa hồng, và phải rất nhiều nhân viên bảo hiểm cùng hợp sức mới có

thể tạo nên khoản thu nhập trung bình như tôi đang sở hữu.

Tuy nhiên tôi vẫn đồng ý tuyển chuyên viên bất động sản ấy làm nhân viên đầu tiên, không chỉ vì ông có kinh nghiệm về bán hàng, mà còn vì ông rất có tố chất – tố chất chính là điều đầu tiên một Giám đốc Kinh doanh cần phát hiện ở nhân viên tương lai của mình. Bên cạnh đó, tôi hiểu rằng mình đã thành công vững vàng và không có gì để mất. Và tôi đã đúng, nhân viên đó đã gắn bó với công ty tôi và làm việc rất hiệu quả trong suốt nhiều năm.

Đến nay, tôi đã không còn cơ hội trải nghiệm lại bài học rút ra khi ấy trong một khoảng thời gian dài: Bạn có thể xây dựng hệ thống bằng cách thuê khách hàng làm việc cho bạn. Nhưng rồi tôi đã nhận ra một điều còn quan trọng hơn, một điều tôi tâm đắc cho đến tận hôm nay: *Bạn phải đặt nền móng thích hợp cho doanh nghiệp của bạn trước khi khuếch trương nó.*

Một nhân viên bán hàng giỏi có thể có động lực xây dựng doanh nghiệp cho chính mình và tự mình làm chủ. Tuy nhiên, anh ta vẫn còn thiếu phương pháp và sự hiểu biết trong việc điều hành doanh nghiệp. Anh ta sẽ bị rơi vào một trong hai con đường – một dẫn đến cảnh phá sản và thất bại, và một dẫn đến sự tầm thường – thay vì con đường thứ ba dẫn đến thành công:

Con đường thứ nhất: Anh ta thiếu vốn hoạt động, song anh vẫn hi vọng các nhân viên mới thuê sẽ đem lại lợi nhuận cho anh. Chi phí hoạt động và chi phí cá nhân tất nhiên sẽ vượt quá thu nhập. Anh ta sẽ nợ nần chồng chất, rồi khánh kiệt. Tất cả chỉ vì anh đã phung phí *công sức và thời gian lẽ ra dành cho* việc *kinh doanh*. Đây là lối mòn dẫn đến phá sản và thất bại.

Con đường thứ hai: Anh ta có vốn hoạt động, song anh là một chuyên gia bán hàng kỳ cựu luôn cống hiến hết sức mình cho sự nghiệp cá nhân. Anh không dám đầu tư thời gian, công sức và tiền bạc cần thiết để xây dựng hệ thống, do đó anh cũng chẳng khác gì một nhân viên bình thường với mức hoa hồng ở cấp quản lý. Anh sẽ không phá sản, nhưng dưới tư cách một Giám đốc Kinh doanh, anh đã thất bại. Đây là con đường dẫn đến sự tầm thường khi làm chủ một doanh nghiệp.

Con đường thứ ba: Một lần nữa, anh lại thiếu vốn hoạt động. Nhưng anh có thể đảm bảo kiếm đủ thu nhập và đủ khả năng thanh toán nhờ doanh số cá nhân. Anh chỉ tuyển thêm nhân viên mới nếu anh có thể trả lương cho họ. Nhờ đó anh sẽ lập nên một hệ thống. Và khi hệ thống đã đủ lớn mạnh, anh có thể dành hết tâm sức vào việc quản lý nó.

Bánh kẹp xúc xích và ly sữa

Một nhân viên bán hàng giỏi phải tự tin vào bản thân. Anh ta phải biết mình có thể làm gì và điều gì

thúc đẩy anh ta hành động.

Khi tôi tách ra kinh doanh riêng, thu nhập của tôi khá cao. Tuy nhiên khi đó hầu như việc gì cũng dính dáng đến tiền. Tiền xe… tiền sinh hoạt… tiền bảo hiểm nhân thọ. Tôi cứ vung tiền vào bất cứ thứ gì tôi thích, rồi lao vào làm như điên để chi trả cho chúng.

Tôi rời nhà mỗi buổi sáng với một ít tiền lẻ, đinh ninh rằng tôi sẽ có thêm một khoản đáng kể vào cuối ngày. Hãy thử hình dung, ngày đầu tiên làm việc tại thành phố Joliet bang Illinois, tôi có mặt lúc 8 giờ 30 sáng với chỉ 10 đô-la trong túi. Điều đó không làm tôi cảm thấy phiền lòng, mà ngược lại còn rất phấn khích. Tôi đặt một phòng tại khách sạn Woodruff, sau đó băng sang bên kia phố mua bữa sáng – một chiếc bánh kẹp và một ly sữa. (Ngày đó lạm phát chưa như bây giờ.)

Joliet chỉ cách nhà tôi 40 dặm, nhưng tôi đã quyết định sẽ đi tàu thay vì lái xe đến chỗ làm, và nghỉ tại khách sạn thay vì quay về nhà mỗi tối. Trên tàu tôi có thể nghỉ ngơi, vì vậy tôi đã tập được thói quen ngủ ở mọi lúc mọi nơi, bất kể xung quanh đang xảy ra chuyện gì. Trên băng ghế tàu, tôi cứ tì khuỷu tay lên bậu cửa sổ, rúc đầu vào hai tay và thiếp đi.

Nhưng trước khi thiếp đi tôi luôn kịp làm một điều gì đó. Tôi để tâm trí mình thư thái và tôi cầu nguyện Thượng đế dẫn đường chỉ lối cho tôi.

Nghỉ lại khách sạn thay vì về nhà mỗi tối giúp tôi tiết kiệm thời gian đi lại và tăng thời gian ngủ lên 10 tiếng mỗi ngày. Có thêm thời gian nghỉ ngơi, tinh thần tôi lúc nào cũng thư thái. Khi gặp mặt khách hàng, tôi luôn cảm thấy phấn chấn và thể hiện được tất cả những gì cần phải có trong phần trình bày của mình.

Hãy phấn chấn lên

Nhiều nhân viên bán hàng có những ngày làm việc mệt mỏi. Năng lượng của họ cần được nạp đầy. Họ cần được nghỉ ngơi. Nhưng tôi thì khác. Bất cứ khi nào gọi điện cho khách hàng, tôi đều cảm thấy thư thái. Vì trước đó tôi luôn biết cách giữ cho tâm trí mình thật thoải mái.

Và khi bắt đầu phần trình bày với khách hàng, mọi năng lượng trong tôi đều chỉ tập trung vào một nhiệm vụ duy nhất: Tìm cách chốt hợp đồng trong thời gian ngắn nhất có thể, đồng thời đảm bảo khách hàng hiểu rõ họ đang đầu tư cho điều gì, và gieo vào suy nghĩ của họ mong muốn ký kết tiếp hợp đồng mới vào thời điểm đáo hạn – tất nhiên tôi cũng cần hạn chế tối đa những lời thoái thác từ họ. Cuối cùng, tôi đã nhận ra:

Một trong những cách tạo ra vận may là hãy chào bán những điều khách hàng cần mà tốn ít chi phí và

có thể quay lại mua hàng tiếp. Vận may sẽ đến khi khách hàng quay lại với bạn.

Tôi quyết định tự phân thân

Tại Joliet, tôi đã lập nên kỷ lục cao nhất về doanh số tính đến thời điểm đó: Trung bình 72 hợp đồng bảo hiểm mỗi ngày, trong 9 ngày liên tiếp. Vào buổi sáng sau ngày trọng đại ấy, ngày tôi chốt được 122 hợp đồng, tôi đã quyết định sẽ bắt đầu phân thân chính mình – tôi sẽ xây dựng một hệ thống kinh doanh.

Cuối ngày hôm đó, tôi cảm thấy rất sung sướng dù mệt bã cả người. Tôi lên giường sớm hơn thường lệ và trong giấc mơ tôi vẫn thấy mình tiếp tục ký kết hợp đồng. Sáng hôm sau, tôi nhận ra mình đã phá kỷ lục về doanh số bán hàng.

Vừa dùng bữa sáng tôi vừa nghĩ: "Nếu mình ký được 122 hợp đồng mỗi ngày rồi lại tiếp tục làm việc trong mơ, tâm trí mình sẽ không còn minh mẫn. Đã đến lúc phải xây dựng một hệ thống. Đã đến lúc phải tự phân thân." Và sau khi hoàn thành nhiệm vụ tại Joliet, tôi đã thực hiện lời cam kết với bản thân: Lập tức thuê ngay nhân viên bán hàng đầu tiên.

Sau đó, một điều phi thường đã xảy ra: Một thế lực vô hình đã tiếp thêm sức mạnh cho tôi. Tôi như được khai sáng. Tôi đã khám phá ra nguyên lý mình có thể vận dụng, và khi vận dụng, tôi đã nhận ra cơ hội dành cho mình và nhanh chóng nắm lấy nó. Tôi đã đánh dấu bước khởi đầu cho một đế chế tài chính mới. Rất đơn giản: Tôi đã đăng một đoạn thông báo tuyển dụng nhân viên kinh doanh dài bốn dòng trên trang quảng cáo tờ *Tribune* – tuần báo Chicago xuất bản Chủ nhật hàng tuần.

Tôi có động lực để hành động, nhưng vẫn còn thiếu kiến thức và phương pháp trong công tác tuyển dụng nhân viên. Mặc dù vậy, sau nhiều ngày suy nghĩ, tôi đã viết xong một đoạn quảng cáo dài bốn dòng – với nội dung hầu như không phải chỉnh sửa gì qua nhiều năm. Kết quả nhận được thật mỹ mãn, vô cùng mỹ mãn.

Hãy nắm bắt cơ hội bạn tạo ra

"Cơ hội hiếm có để kiếm được…" tôi đã đặt dòng tít như thế. Số cuộc điện thoại gọi đến văn phòng tôi sau khi mẩu tuyển dụng được đăng quả thực đã vượt quá sự mong đợi. Nhưng điều khiến tôi kinh ngạc nhất chính là lượng thư gửi về từ những ứng viên sống ngoài Chicago: từ miền nam bang Illinois, Indiana, Wisconsin đến Michigan và xa hơn nữa. Tôi không ngờ sức hút từ mẩu quảng cáo trên tờ tuần báo Chủ nhật tại Chicago lại có thể vượt ra khỏi phạm vi thành phố đến như thế, nhưng tôi đã lập tức quyết định sẽ nắm lấy mọi cơ hội – mọi cơ hội mở rộng phạm vi hoạt động vượt ra khỏi thành phố

Chicago và vượt xa cả bang Illinois.

Vì vậy, tôi lập tức gửi thư cho Harry Gilbert, ngụ ý rằng tôi đang có hai ứng viên bán hàng tiềm năng tại Wisconsin và Indiana. “Sẽ không có vấn đề gì nếu tôi thuê họ chứ?” Tôi đặt câu hỏi. Đề cập đến nhiều hơn hai ứng viên là không khôn ngoan, vì nói trước thường bước không qua. Bên cạnh đó, tôi cũng gửi yêu cầu tương tự đối với các ứng viên ở Michigan đến trụ sở Detroit do mẹ tôi điều hành.

Năm ngày nôn nao chờ đợi thư phản hồi thật dài đằng đẵng. Trước khi nhận câu trả lời từ họ, tôi đã tuyển hai người cho đại lý tại Chicago, và gửi thư cho hai người khác đã ứng tuyển trong phạm vi bang, đồng thời thiết lập chỉ tiêu doanh số cá nhân cho cả bốn người trong vòng năm ngày. Tôi cần họ làm ra lợi nhuận ngay tức khắc.

Thứ Bảy, tôi nhận được thư từ Harry Gilbert. Ông có lời khen ngợi và động viên tôi, đồng thời cho phép tôi tuyển thêm hai vị trí tại Wisconsin và Indiana. Ngài Gilbert hiện chưa có đại diện nào tại hai bang trên cho Bộ phận Chính Sách Bảo Hiểm Đặc Biệt của ông. Vì thế, tôi thông báo ngay cho hai ứng viên nọ (tôi vẫn chưa có cơ hội được gặp mặt riêng từng người) và họ đã đồng ý lời đề nghị của tôi. Sau đó tôi lại nghĩ: “Nếu Gilbert đã cho phép mình tuyển thêm một ứng viên tại mỗi bang, nghĩa là ông sẽ cho phép mình tuyển thêm nhiều người nữa.”

Đây là cơ hội có một không hai đối với tôi, và tôi quyết định phải nắm lấy nó. Bên cạnh việc tiếp tục đăng quảng cáo tuyển dụng trên tờ *Tribune* tại Chicago, tôi cũng đăng thông tin tương tự trên các tuần báo Chủ nhật tại Miwaukee và Indianalopis. Kết quả ra sao: Thêm nhiều thư ứng tuyển hơn, thêm nhiều ứng viên kinh doanh hơn tại các bang này, và cả các bang khác nữa.

Tôi lại viết thư cho Gilbert. Chẳng bao lâu nữa tôi sẽ thuê được nhân viên đại lý ở những bang ông chưa có đại diện cho bộ phận của mình. Tôi nhận ra mình đã tiến rất gần đến công thức của thành công, và cảm thấy rất xứng đáng với những gì đã bỏ ra.

Xin lời khuyên từ người sẵn sàng giúp đỡ bạn

Tôi đã xây dựng hệ thống kinh doanh với tốc độ khá nhanh dù chỉ thông qua thư từ. Đồng thời tôi vẫn tự mình ký kết hợp đồng, vì tôi cần có thu nhập. Ngày làm việc của tôi bắt đầu từ việc trả lời thư mỗi buổi sáng, gặp gỡ và chốt hợp đồng với khách hàng cho đến 5 giờ chiều, và dành khoảng một giờ quay lại văn phòng để thu xếp công việc cần thiết. Cá nhân tôi thích làm việc gần các khu buôn bán ở Chicago, vì có thể dành thời gian về văn phòng nhiều hơn.

Tất nhiên, việc mở rộng kinh doanh đã đòi hỏi tôi phải đầu tư thêm cơ sở vật chất cho đại lý, vì vậy

tôi đã xin ngừng thuê tiếp khu văn phòng của ngài Pickering và tự thành lập trụ sở mới cho riêng mình. Đồng thời tôi cũng tìm địa điểm thuê văn phòng cho các đại lý khác để giảm bớt chi phí. Nhờ có thỏa thuận trước với các công ty bảo hiểm do tôi đại diện, tôi đã khai trương thành công công ty riêng và chi trả được toàn bộ các chi phí, ngoại trừ chi phí in ấn hợp đồng và các khoản bồi thường.

Tôi cũng xúc tiến mở rộng việc đăng quảng cáo trên các tạp chí trên toàn quốc, và những lời đề nghị tham gia tiếp tục được gửi về tới tấp từ những tiểu bang mà ngài Gilbert đã đặt đại lý độc quyền. Vì vậy tôi đã viết thư cho ông, đề cập đến những đề nghị đó và hỏi ý kiến ông.

Harry Gilbert là một ông chủ hào phóng, và ông tỏ ra rất hài lòng với kế hoạch mở rộng quy mô hoạt động tôi đang thực hiện. Vì muốn giúp đỡ tôi, ông đã giới thiệu tôi với E. C. Mehrhoff, giám đốc Công ty Bảo Hiểm Rủi Ro Thương Mại tại Newark, New Jersey.

Qua chuyện này tôi lại nhận được thêm một bài học quan trọng: Khi bạn vướng phải một vấn đề khó xử và cảm thấy mình có thể xử lý không thành thục, hãy liên hệ trực tiếp với những người có liên quan và hỏi ý kiến họ nhằm giải quyết vấn đề. Họ là những người sẽ giúp đỡ bạn. Hãy đọc tiếp phần kế, bạn sẽ hiểu phải ứng dụng nguyên lý này như thế nào. Khi gặp những trường hợp tương tự, tôi luôn tự động viên mình: *Hãy xin lời khuyên từ những người có thể giúp đỡ mình.*

Lá thư gửi Giám đốc Mehrhoff đã đem lại câu trả lời tôi mong muốn. Ông đã cho phép đại lý của tôi, Công ty Combined Registry, được phép độc quyền kinh doanh bảo hiểm tai nạn theo chính sách do tôi phát triển trên toàn nước Mỹ. Tôi đã gọi chính sách đó là “Người Khổng Lồ Bé Nhỏ” – nhằm nhấn mạnh giải pháp bảo vệ tài chính với chi phí thấp, và kể từ khi ấy tôi cũng sử dụng tên gọi đó cho những chính sách tương tự. Tôi tiếp tục cộng tác với ngài Gilbert, và tại một số tiểu bang, tôi điều hành đến hai hệ thống.

Thêm quảng cáo. Thêm nhân viên. Thêm thị trường. Tôi lại phải tự phân thân mình. Đến lúc này, tôi cần bổ nhiệm Giám đốc Kinh doanh tại mỗi bang. Ứng viên cho các vị trí đó được lựa chọn từ đội ngũ bán hàng của tôi, vì vậy mức hoa hồng của họ lại được nâng lên, mức thu nhập của tôi trên mỗi hợp đồng cũng phải giảm xuống. Tuy nhiên, tổng lợi nhuận tính trên doanh thu của tôi đã tăng thêm đáng kể. Sau cùng, hệ thống do tôi thiết lập đã ký kết được đến vài trăm nghìn hợp đồng mỗi năm.

Các Giám đốc Kinh doanh được khuyến khích phát huy hết khả năng. Khi các nhân viên của họ ký được càng nhiều hợp đồng, thu nhập họ nhận được lại càng nhiều hơn. Mức hoa hồng dành cho họ đủ để mọi người cảm thấy xứng đáng với công sức, tiền bạc và thời gian mình bỏ ra nhằm xây dựng nên một hệ thống bảo hiểm do chính họ giám sát. Đồng thời, bản thân tôi cũng tiết kiệm được công sức,

thời gian và tiền bạc.

Học hỏi không bao giờ quá muộn

Tôi đã quyết định đầu tư thời gian và công sức để hoàn thành việc học phổ thông và thi lên đại học. Tôi tự thúc ép mình phải có được tấm bằng ưu tú để có thể đăng ký vào trường Luật Harvard, và đó chính là điều tôi nhắm đến.

Tôi không cần phải quá từng trải trong sự nghiệp mới nhận ra rằng phải tiếp tục phấn đấu học hỏi, trở thành người có học vấn. Tôi cũng hiểu mình có thể tự xây dựng tương lai mà không cần phải học hết phổ thông. Rất nhiều công dân Mỹ nổi tiếng đã làm được điều đó. Nhưng khi nghiên cứu tiểu sử các danh nhân ấy, tôi phát hiện ra họ đều phấn đấu học lên tiếp sau khi rời trường. Bên cạnh đó, *cuộc đời còn nhiều điều ý nghĩa hơn việc kiếm tiền.*

Tôi đã nhắc đến chuyện tôi từng bỏ dở trung học khi còn ở Detroit. Khi đó, mẹ tôi phải chuyển đến chỗ làm mới, còn tôi lại có xích mích với giáo viên của mình về khả năng sư phạm của ông khi đánh giá tư tưởng của tôi. Vì một vài lý do, ông đã báo cáo chuyện đó với thầy hiệu trưởng, và thầy đã mời tôi lên văn phòng mình. Thầy đã cố gắng phân tích cho tôi thấy rằng thời gian thầy dành ra để khuyên bảo tôi là một sự phí phạm đối với ngân sách của thành phố Detroit – cụ thể khoảng vài nghìn đô-la mỗi phút.

“Tiền ư?” Tôi tự nhủ. “Tại sao đó lại là vấn đề, thu nhập bán bảo hiểm của mình còn nhiều gấp bội so với các giáo viên ở đây!” Do đó thay vì thuyết phục tôi tuân theo điều thầy muốn – *về sau em không được tranh cãi với các giáo viên nữa* – lập luận của thầy đã gây tác dụng ngược. Tôi bỏ học. Và nếu lập luận của thầy là chính xác thì Detroit thật sự sẽ tiết kiệm được hàng nghìn đô-la vì thầy sẽ không bao giờ phải gặp lại tôi nữa.

Như bao học sinh trung học khác, có lẽ khi ấy tôi đang bày tỏ nỗi bức xúc vì bị gò ép vào khuôn khổ. Hoặc cũng có thể vì những lý do khác. Thế nhưng tôi đã nhanh chóng quay lại đăng ký lớp bổ túc vào buổi tối tại Cao đẳng Luật Detroit và đi làm vào ban ngày. Vì trong bất cứ hoàn cảnh nào, tôi cũng sẽ không bao giờ từ bỏ suy nghĩ: *Hãy tiếp tục học hỏi!*

Nền kinh tế đất nước ngày càng phát triển vượt bậc, đồng thời hệ thống kinh doanh trên toàn quốc của tôi cũng ngày càng ăn nên làm ra. Chuyện làm ăn vẫn thuận buồm xuôi gió. Giờ đây, tôi đã sẵn sàng quay trở lại trường học – bắt đầu với lớp học buổi tối, rồi lớp học ban ngày tại Hiệp hội Thanh niên Cơ Đốc (YMCA). Sau khi tốt nghiệp, tôi đã được nhận vào Đại học Northwestern tại Evanston, nơi tôi sinh sống.

Thời gian biểu một ngày của tôi bao gồm: khóa học chính 18 giờ với các lớp mở vào buổi sáng, đi bơi và xông hơi, chợp mắt nửa tiếng, ăn bữa nhẹ tại câu lạc bộ Hamilton vào buổi trưa, dành vài giờ giải quyết công việc ở văn phòng; rồi quay về nhà.

Mọi thứ thật không chê vào đâu được. Thế mới là cuộc sống! Chẳng thế mà mọi người vẫn quen gọi đó là "thời kỳ hưng thịnh."

Thế nhưng tất cả bỗng dưng sụp đổ. Một đợt suy thoái kéo dài đã đến ngay sau đó. Mọi người lâm vào cảnh nghèo túng, khốn khổ, thất nghiệp và vô gia cư. Nỗi sợ hãi bao trùm cả đất nước: ngay đến triệu phú cũng trở nên trắng tay chỉ sau một đêm.

Từ trong khủng hoảng, sức mạnh cá nhân và sức mạnh tập thể đã được phát huy, người dân bắt đầu thay đổi thái độ từ tiêu cực sang tích cực: Họ tỉnh ngộ, họ can đảm đứng lên, họ trân trọng cơ hội, họ mong muốn được quay lại làm việc. Và quan trọng nhất, họ đã lấy lại niềm tin vào đấng tối cao và biết cầu nguyện để được dẫn lối.

Những tư tưởng và quan niệm trên sẽ đem lại động lực cho bạn trong chương kế tiếp: "Ta đã vượt qua giông bão."

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Kiến thức nghĩa là hiểu biết về một điều gì đó; phương pháp nghĩa là biết phải làm điều đó như thế nào. Kiến thức đại diện cho thông tin, còn phương pháp đại diện cho kỹ xảo. Bạn sẽ cần đến cả hai yếu tố trên khi vận dụng phương thức hoàn mỹ của thành công.

Kiến thức có mặt ở bất kỳ đâu và ở khắp mọi nơi. Bạn có thể tiếp thu chúng từ sách vở, từ con người, sự vật, sự kiện, từ lịch sử và từ những gì quan sát được. Nhưng chúng chỉ hữu ích khi được bạn hệ thống lại. Bạn phải biết mình biết những gì.

Bạn có thể tự động viên mình tiếp thu thêm kiến thức bằng cách luôn tự nhủ: Hãy xin lời khuyên từ những người có thể giúp đỡ bạn và Học hỏi không bao giờ là quá muộn – vì thế đừng ngừng học hỏi.

9. TA ĐÃ VƯỢT QUA GIÔNG BÃO

Trước khi cơn bão đến bao giờ cũng sóng yên bể lặng… một cơn bão hình thành từ những suy nghĩ u ám và hành động tiêu cực của con người sẽ có sức tàn phá và dai dẳng hơn bất kỳ thảm họa thiên nhiên nào chúng ta từng biết đến. Cơn bão đó có tên Đại Khủng Hoảng, nhằm khắc họa rõ nét tình trạng của người dân Mỹ cũng như toàn bộ nền kinh tế.

Nó ập đến lần đầu tiên vào cuối tháng Mười năm 1929 ngày 24, Ngày Thứ Năm Đen Tối – kéo theo sự tĩnh lặng ngột ngạt, khó chịu và chớp giật khắp nơi. Đến ngày 29 – Ngày Thứ Ba Đen Tối – thị trường chứng khoán sụp đổ. Kể từ hôm ấy, biến động dữ dội trước khi cơn cuồng phong tài chính phơi bày sự phẫn nộ đạt đến cực điểm vào ngày Lễ Ngân Hàng – ngày 6 tháng Ba năm 1933. Mọi chuyện đã diễn ra như vậy.

Không có gì phải sợ ngoại trừ chính bản thân

Câu nói trên của Tổng thống đương nhiệm Hoa Kỳ lúc đó đã đánh dấu cho bước chuyển biến thái độ từ tiêu cực sang tích cực trong một bộ phận quan chức chính phủ, các biên tập viên thông tấn xã, các phát thanh viên, giới tu sĩ, giới lãnh đạo doanh nghiệp và cộng đồng người dân Mỹ. Và chính nhờ quan điểm tư duy tích cực ấy, một cuộc sống mới… một sức mạnh mới… một bước phát triển mới… lại nảy sinh.

Bạn và tôi đều có thể ứng dụng bài học rút ra từ kinh nghiệm trên nhằm tránh bị cơn bão cuốn vào một cách không cần thiết, đồng thời chuẩn bị thật tốt để vượt qua mọi giông tố bằng cách rèn luyện quan điểm tư duy đúng đắn.

Chuẩn bị cho những biến cố của cuộc đời

Ban đầu, Ngày Thứ Năm và Ngày Thứ Ba Đen Tối đối với tôi cũng chỉ như những tin bão xa đọc trên nhật báo. Tôi đã xây dựng sự nghiệp và nhà cửa ổn định từ các khoản tín dụng, nên cũng chẳng dư tiền để đầu tư vào chứng khoán. Tôi dám đặt cược vào khả năng và bản lĩnh của chính mình, nhưng tôi sẽ không đổ tiền vào chứng khoán chỉ vì một chút lợi nhuận. Vì vậy, đến tận những năm 1931 và 1932, tôi vẫn chưa nhận thức được thị trường tài chính sụp đổ sẽ ảnh hưởng ra sao đến doanh nghiệp của mình.

Khi đó, tất cả các trang báo đều đăng đầy thông tin về cuộc khủng hoảng. Tôi có quen một nhà môi giới chứng khoán cực kỳ tài năng tại một trong các câu lạc bộ của mình vào năm 1928. Thông tin ông

tự sát trên báo đã dấy lên trong tôi cảm giác tiếc thương và xót xa cho ông cũng như bao người khác. Họ đã lún sâu vào cuộc khủng hoảng và tự hủy hoại mình. Tôi thấy thương tiếc vì ông đã không chuẩn bị trước cho những biến cố trong cuộc sống với quan điểm tư duy tích cực; và xót xa cho sự nhu nhược, nỗi sợ hãi, cảm giác thất vọng và thất bại đau đớn ông đã phải gánh chịu.

Nhà môi giới chứng khoán trên đã không kịp chuẩn bị tinh thần cho biến cố trong cuộc đời mình, ông đã thiếu đi sức mạnh nuôi dưỡng bởi phẩm chất kiên cường và niềm tin tín ngưỡng sâu sắc. Niềm tin vào sự che chở của *Chúa – Chúa luôn là Thiên Chúa tốt lành* – đã không còn là một phần trong đức tin của ông.

Mục tiêu của cuộc sống là chính nó

Khi con người nhận ra mục tiêu của cuộc đời mình không phải là vật chất hữu hình, mà chính là cuộc sống, họ sẽ không còn quá bận tâm đến tác động của hoàn cảnh xung quanh – Alexis Carrel, nhà khoa học vĩ đại người Pháp đã đúc kết được chân lý ấy từ trải nghiệm của cả đời ông (trích Reflections on Life – tạm dịch: Phản ánh Cuộc sống; Hawthorn Books phát hành năm 1953.)

Tôi tin rằng mỗi người trong chúng ta đều mong muốn có khả năng tự lựa chọn lối thoát cho mình mỗi khi cảm thấy cuộc đời không còn ý nghĩa nữa. Tôi biết mình cũng thế, và tôi quyết định: Dẫu cho cuộc đời không còn ý nghĩa đối với tôi, thì ít nhất nó cũng còn ý nghĩa đối với nhiều người khác.

Mỗi khi bạn nếm chịu nỗi đau tinh thần hoặc thể xác, dẫu cho vết thương có nhức nhối đến đâu chăng nữa, thì chúng cũng sẽ được chữa lành bởi niềm vui và sự thanh thản khi giúp đỡ người khác. Và cuộc đời bạn lại trở nên có ý nghĩa.

Có thể bạn sẽ nhận ra chân lý trên khi xem quyển *Trước khi say giấc: Những ngày cuối cùng của bác sĩ Tom Dooley* – tác giả James Monahan – dù bạn đã xem trọn quyển hay theo dõi bản tóm lược trên *Tập san Độc giả* và các kỳ báo.

Tom Dooley, một bác sĩ trẻ, luôn bị những cơn đau hành hạ do mắc phải một chứng bệnh hiểm nghèo. Anh biết cuộc sống của mình chỉ còn tính từng ngày. Nhưng anh luôn ấp ủ một suy nghĩ cao thượng là phải giúp đỡ hàng nghìn người khốn khổ bệnh tật khác sống trong những căn lều trát đầy bùn đất ở châu Á và châu Phi. Anh nhận ra mục tiêu sống của mình chính là phải tiếp tục sống và đã nỗ lực sống tiếp, nỗ lực dùng chút sinh lực ít ỏi của mình để tiếp tục cứu sống người khác.

Anh đã cố gắng sống sao cho xứng đáng đến từng giây phút và tìm mọi cách níu kéo chút thời gian còn lại. Tự thôi thúc mình với nỗ lực và ý chí phi thường, anh đã khiến cho thành quả từ những việc mình

làm tăng gấp bội phần thông qua việc viết lách, diễn thuyết hay vận động trên truyền hình nhằm gây quỹ cho Medico – tổ chức y tế được thành lập nhằm chăm sóc sức khỏe cho những người khó khăn trên khắp thế giới. Nhiều khoản tài trợ lớn đến nay vẫn đang được huy động nhằm tiếp nối nghĩa cử cao đẹp của bác sĩ Tom Dooley.

Tom Dooley khác hẳn nhà môi giới chứng khoán tôi đã đề cập, anh đã có sẵn trong tim lòng mộ đạo chân thành và phẩm hạnh cao quý. Cuộc đời anh đã minh chứng cho điều đó. Anh tin rằng Chúa luôn là Thiên Chúa tốt lành, và anh coi trọng sức mạnh của lời cầu nguyện. Chính sức mạnh đó đã tiếp thêm niềm tin để anh tiếp tục sống.

Ngược lại, nhà môi giới đã gục ngã trong tuyệt vọng. Lẽ ra ông đã có thể có một khởi đầu mới, một cuộc sống mới vì mọi người và được tôn vinh như một anh hùng.

Vì đây là một cuốn sách kỹ năng, tôi khuyên bạn nên dành chút thời gian suy ngẫm về lòng mộ đạo và phẩm hạnh của mình. Và hãy thử tự quyết định xem bạn sẽ làm gì nếu một ngày nào đó bạn thấy cuộc đời không còn ý nghĩa nữa.

Thậm chí một cuốn sách cũng có thể cứu cánh cho bạn. Cách đây không lâu một người mẹ đã gửi tôi lá thư sau:

"Tôi là một bà nội trợ với ba đứa con ngoan và một người chồng tuyệt vời, nhưng chỉ vì quan điểm tiêu cực trong suy nghĩ (NMA), tôi đã nghĩ rằng thế giới này sẽ tốt đẹp hơn khi không có tôi, đặc biệt là đối với những người tôi yêu quý. Tôi đã cho rằng tôi không có khả năng kiểm soát suy nghĩ và cảm xúc của bản thân.

Tôi đã từng nghĩ đến chuyện tự sát. Tôi đã cầu nguyện thượng đế giúp đỡ, nhưng chẳng thay đổi được gì, cho đến một buổi chiều nọ tôi tìm thấy cuốn sách *Thành công với quan điểm tư duy tích cực.*

Tôi đã ngấu nghiến cuốn sách vào mọi khoảng thời gian rảnh rỗi. Tôi đã đặt quan điểm tư duy tích cực (PMA) làm quan điểm sống cho mình, và nhận thấy sự thay đổi kỳ diệu đối với bản thân, với người thân, với chồng con và các mối quan hệ khác. Tôi đã nghiên cứu nhiều tài liệu về kỹ năng sống, nhưng chỉ duy cuốn sách của ngài mới mở ra cho tôi lối thoát cho chính mình, và đó chính là điều tôi cần hơn hết thảy mọi thứ thuốc tiên và danh y trên đời.

Tôi vô cùng biết ơn ngài Hill và ngài, thưa ngài Stone, vì đã viết nên cuốn sách này. Tôi xin cảm tạ Chúa Trời vì đã giúp tôi tìm thấy nó khi cuộc đời tôi cần được cứu rỗi.

Thành công với quan điểm tư duy tích cực đã thúc đẩy tôi thay đổi để trở nên tốt hơn và nay tôi có thể tự tin rằng mình sẽ không bao giờ quay lại lối sống cũ. Giờ đây tôi đã đi lễ thường xuyên hơn trước, tất cả cũng nhờ có món quà của ngài."

Sẵn sàng chiến đấu

Những cuốn sách như *You and Psychiatry* (tạm dịch: Tâm thần học và bạn) có thể giúp bạn đưa ra quyết định chính xác. Trong đó, tiến sĩ William C. Menninger viết:

"Mỗi người với mỗi Tính Cách khác nhau sẽ có phản ứng khác nhau với Môi Trường. Một số người có thể hoàn toàn mất đi hạnh phúc và tương lai khi đối mặt với cái chết của người thân, hoặc đột ngột trở nên thương tật. Nhiều người trong số đó không thể vượt qua. Không phải Tính Cách nào cũng có thể đứng vững trước tác động to lớn của Môi Trường, với sức công phá như của một chiếc xe tải 10 tấn.

Thất bại của chúng ta là hệ quả từ một trong hai cách phản ứng: Né Tránh và Phản Kích. Khi phải đối mặt với hoàn cảnh khó khăn vượt quá sức mình, có thể bạn sẽ muốn chấp nhận, hoặc ngược lại – cố gắng tìm cách kiểm soát chúng (nhờ đó bạn sẽ không phải chịu toàn bộ sức ép từ chiếc xe tải 10 tấn ấy.) Khi ấy, bạn sẽ đứng giữa hai lựa chọn: Hoặc né tránh, trốn chạy; hoặc nỗ lực tìm mọi cách vượt qua hoàn cảnh."

Học hỏi từ kinh nghiệm của người khác

Trong chương kế tiếp, bạn sẽ biết đến những thử thách gian khổ mà con người phải trải qua để trở nên mạnh mẽ, *vượt qua mọi nghịch cảnh để vươn lên trong cuộc sống*. Nhưng ngay lúc này, hãy cho phép tôi kể về việc tôi đã đúc kết kinh nghiệm từ nhiều người để chuẩn bị cho tương lai của mình ra sao. Đến giờ phút này, hẳn bạn đã nhận ra: Những người thành đạt trong cuộc sống đều phải rèn luyện thói quen liên hệ, áp dụng và thấm nhuần những nguyên lý được đúc kết từ kinh nghiệm của chính bản thân họ hoặc của những người xung quanh.

Như đã đề cập trong phần trước, ban đầu tôi đã không nhận ra sức ảnh hưởng khi thị trường tài chính sụp đổ và biến động kinh tế kéo theo sau đó. Nhưng bù lại tôi đã nhận ra những dấu hiệu cảnh báo thôi thúc tôi phải hành động.

Năm 1930, tôi thường gặp gỡ một người bạn ở phố LaSalle. Tôi luôn hết lòng ngưỡng mộ những gì anh đã đạt được trong sự nghiệp vào cuối thập niên 1920. Sau một hồi trò chuyện thân mật, trước khi bắt tay tạm biệt, anh chợt hỏi tôi: "Nhân tiện, Clem, cậu có thể cho tớ vay 10 đô-la cho đến thứ Ba tới

được không?” Tôi đồng ý, nhưng đến thứ Ba, có vẻ anh ta không hề có ý định quay lại trả.

Chuyện đó khiến tôi phải suy ngẫm. Vì mặc dù tôi đã xây dựng thành công hệ thống kinh doanh hoàn mỹ và có đủ tự tin để đối mặt với bất kỳ biến cố nào phát sinh, nhưng tôi vẫn cảm thấy lo lắng: “Ngay đến những kẻ cừ khôi nhất cũng trở nên trắng tay khi thị trường sụp đổ. Sao mình lại không nhận ra điều này? Đây chính là lúc phải dự trù ngân sách phòng khi khẩn cấp và cũng là để chuẩn bị nắm bắt những cơ hội vô giá một khi chúng xảy đến.”

Tôi không phải là mẫu người “tiết kiệm”. Tôi thích gì mua nấy và chấp nhận nai lưng làm việc để có đủ tiền trả. Thu nhập của tôi tăng theo doanh thu, và doanh thu lại tăng theo bề dày hiểu biết và kỹ năng bán hàng tôi tích lũy được.

Mỗi khi bước vào văn phòng của mình tại Tòa nhà Roanoke, tôi lại bị cuốn hút bởi biển hiệu của một ngân hàng treo dưới tầng trệt. Có lẽ đó là phương châm hoạt động của họ:

Một người sẽ làm chủ vận mệnh nếu anh ta tự thúc ép chính mình. Vì nếu là một người trung thực, anh ta sẽ tìm mọi cách để thanh toán tất cả các khoản nợ.

Tôi đã tự thúc ép mình mua cho được một căn nhà, hai chiếc xe, cùng những thứ tôi cho là cần thiết – tuy người khác coi là xa xỉ – và luôn thanh toán đúng hạn. Mặt khác, tôi luôn cố gắng mở rộng phạm vi hoạt động của doanh nghiệp, và mỗi công ty bảo hiểm tôi đại diện đều cấp cho tôi một hạn mức tín dụng đáng kể.

Do đó, tôi đã buộc mình phải tiết kiệm bằng một hợp đồng bảo hiểm có thời hạn 20 năm – một hình thức bảo hiểm nhân thọ với giá trị bảo hiểm thuộc loại cao nhất. Tôi đã đầu tư rất nhiều, đủ để thực hiện một khoản vay 20 nghìn đô-la trong 9 năm sắp tới, phòng khi có biến cố hoặc cơ hội xuất hiện. Tôi đã quyết định đầu tư dù biết mình còn đang nợ nần, vì tôi tin mình có thể trả hết một ngày nào đó. Từ những gì đã trải qua, tôi tự động viên mình: *Thỏa thuận là thỏa thận – cam kết là cam kết!*

Với tôi, điều này có nghĩa rằng bạn luôn phải giữ vững mọi thỏa thuận và cam kết, dù chúng có nằm trên giấy hay chỉ là lời nói suông, dù có phải hi sinh những nhu cầu cần thiết. Đến cuối năm 1931, tôi bắt đầu cảm thấy sức ép của thời kỳ Đại Khủng Hoảng – và tôi nhận ra mình đang vấp phải một rắc rối nghiêm trọng – tiền.

Đương đầu với khó khăn

Tôi vẫn đang vừa đến trường vừa điều hành doanh nghiệp của mình. Các chủ nợ “săn sóc” tôi rất kỹ, ai cũng muốn nhận được tiền đúng hạn. Tôi biết tôi đủ sức trả hết cho họ, và họ cũng biết điều đó. Thế

nhưng ai cũng có vấn đề riêng về chuyện tiền bạc.

Vấn đề của tôi nảy sinh từ sự thật rằng: Mặc dù tôi nắm giữ trong tay hơn một nghìn đại lý được cấp phép, họ vẫn chưa đáp ứng đủ chỉ tiêu về doanh thu, và thu nhập của tôi đương nhiên cũng bị ảnh hưởng. Tôi đã mắc nợ hơn 28 nghìn đô-la. Sau khi dừng lại là suy ngẫm, tôi nhận ra rằng có bao nhiêu đại lý trong tay không quan trọng, mà điều quan trọng là họ bán được bao nhiêu – con số đó mới quyết định thu nhập của tôi.

"Học lên đại học rất cần thiết," tôi nghĩ, "nhưng trước mắt mình phải lo kế sinh nhai cho gia đình và bản thân – và lo trả hết nợ." Và một lần nữa, tôi buộc phải thôi học.

Ngay lập tức, tôi bắt tay vào giải quyết vấn đề của mình. Trước hết tôi cần xem lại tài sản của mình. Thời điểm đó, tôi đã đặt chỉ tiêu cho đại lý phải đại diện thêm cho ba hãng bảo hiểm nữa, bên cạnh hai hãng trước đây. Nhờ vậy, tôi có thể tuyển thêm nhân viên tại những khu vực đủ điều kiện thành lập thêm các hệ thống kinh doanh.

May mắn thay, tôi đang sở hữu một nguồn vốn tái cơ cấu kha khá. Chúng tôi đang mất dần khách hàng, nhưng tôi không rõ là bao nhiêu. Tôi đã không nhận ra vấn đề nghiêm trọng đến mức nào đến khi chính cá nhân tôi cũng gặp khó khăn về tiền bạc.

Nhưng tôi hiểu rằng cơ hội là vô tận. *Vì doanh thu phụ thuộc vào thái độ của người bán – chứ không phải của người* mua. Một người bán hàng tràn đầy nhiệt huyết và được trang bị kiến thức và phương pháp phù hợp, sẽ thuyết phục khách hàng thành công. Kinh nghiệm đã dạy tôi điều đó.

Tôi đã chứng minh nguyên lý trên bằng cách kiếm thêm thu nhập trong những kỳ nghỉ ở trường. Suốt mùa hè, tôi đã dành đến 10 tuần tìm kiếm khách hàng tại New York. Tôi đã chứng minh một cách thuyết phục rằng *doanh thu phụ thuộc vào thái độ của người bán*. Vì vậy tôi đã đề nghị Công ty Bảo Hiểm Rủi Ro Thương Mại cho phép xúc tiến chính sách bảo hiểm mới, với mức phí đóng cao hơn một chút. Các Giám đốc Kinh doanh của tôi cho rằng điều đó là không khả thi, còn nhân viên thì nhất định phản đối. Vì bản thân họ cũng đã trải qua Đại Khủng Hoảng, nên họ đã tin rằng những gì họ mắt thấy tai nghe đều có thể xảy ra với họ. Như hàng triệu người vào thời điểm đó, họ luôn có suy nghĩ tiêu cực về bản thân mình.

Mùa hè năm ấy, tại Buffalo, Thác Niagara, Rochester, và nhiều thành phố khác ở phía tây New York, tôi đã đạt được doanh số cao nhất từ trước đến nay. Tôi đã vận dụng thành công hệ thống bán hàng hoàn mỹ, bất chấp khủng bố, bom đạn hay suy thoái tài chính. Dù điều kiện kinh tế có khắc nghiệt hay thuận lợi, tôi cũng thu được hiệu quả như nhau. Từ trước đến nay, tôi chưa bao giờ nghi ngờ điều đó.

Khi trở về Chicago, tôi đã gửi thư cho các đại diện bán hàng và đề nghị họ xúc tiến nhanh chính sách mới. Họ tin ở tôi, nên đã có thêm động lực cố gắng.

Vì cố gắng, họ đã nhận ra chính sách mới cũng dễ dàng thuyết phục khách hàng như chính sách cũ – đúng như tôi đã động viên.

Điều tôi không biết

Mặc dù đã có trong tay hệ thống bán hàng hoàn mỹ, các nhân viên của tôi vẫn chưa thể vận dụng một cách hoàn hảo. Họ chưa biết cách; họ chưa được hướng dẫn. Giờ đây khi đặt mình vào vị trí của Giám đốc Kinh doanh, tôi nhận ra mình vẫn thiếu hai yếu tố trong *phương thức hoàn mỹ của thành công*, nhằm huấn luyện, giám sát và duy trì hệ thống đại diện. Đó chính là *kiến thức* và *phương pháp.*

Khi nhìn lại, tôi đã sửng sốt nhận ra mình vẫn còn nhiều thiếu sót trong giao tiếp, huấn luyện bán hàng và quản lý kinh doanh. Một phần có lẽ vì trong thời kỳ phát đạt, bất cứ ai cũng có thể buôn bán gì đó. Tất cả những gì họ phải làm là gặp gỡ mọi người và nói về thứ họ muốn bán.

Theo quan điểm của tôi từ trước đến nay, báo cáo doanh thu chính là thước đo chính xác nhất vị thế của doanh nghiệp trong từng thời điểm cụ thể, và những mục tiêu nào hệ thống bán hàng đang nhắm đến. Nhân viên và Giám đốc Kinh doanh cần phải được huấn luyện đồng bộ. Tôi đã có thể nghiệm ra *phương thức hoàn mỹ của thành công* dành riêng cho quản lý bán hàng. Nhưng tôi đã không làm được, vì trong thời kỳ phát đạt:

- Tôi không bận tâm đến việc gặp gỡ các nhân viên và Giám đốc Kinh doanh. Tôi thậm chí còn không nghĩ đến điều đó.
- Đại diện bán hàng chỉ nhận được tài liệu hướng dẫn in sẵn trên khổ bốn trang, bao gồm hướng dẫn căn bản về cách chào hàng, cách tư vấn và vài lời động viên. Họ buộc phải ghi nhớ toàn bộ từng từ một.
- Không có cuộc họp hay cuộc hội đàm nào về chiến lược kinh doanh. Với tôi chúng không cần thiết.
- Không có tài liệu hướng dẫn cụ thể nào dành cho giám đốc kinh doanh. Đơn giản là họ biết phải làm thế nào để ký được hợp đồng, vì tất cả đều được cất nhắc từ đội ngũ bán hàng.

Thứ duy nhất tôi lưu giữ là danh sách khách hàng, danh sách các trưởng đại lý cùng thông tin liên lạc, và một hệ thống đơn giản ghi chép các giao dịch tiền mặt – hoàn toàn không có tài liệu nào tổng hợp doanh thu cả.

Như bao doanh nhân trẻ khác khi tách ra làm riêng, tôi học hỏi từ kinh nghiệm của bản thân. Trước đây cũng như bây giờ, tôi hiểu mình cần áp dụng kỹ thuật hiện đại trong huấn luyện bán hàng, giao tiếp và quản lý kinh doanh. Những kiến thức này cần được tiếp thu từ trường lớp và sách vở.

Hoàn cảnh thúc đẩy hành động

Khi quyết định thôi học, tôi đã bắt đầu hành động – trước là về tinh thần, sau là thể chất.

Tất cả những thành tựu của mỗi cá nhân đều bắt nguồn từ chính suy nghĩ của cá nhân đó.

Tôi biết vấn đề của mình là gì. *Hiểu rõ vấn đề là bước đầu tiên trong quá trình tìm cách giải quyết.* Để giải quyết vấn đề, tôi cần phải làm những việc sau đây:

1. Nâng cao thu nhập từ doanh số cá nhân càng nhiều càng tốt.
2. Tiếp tục tuyển thêm nhân viên bảo hiểm.
3. Huấn luyện nhân viên mới vào và nhân viên hiện tại đạt trình độ ít nhất là tương đương với tôi.

Hệ thống hóa việc ghi chép sổ sách kinh doanh để có thể nắm được quy mô và hiệu quả hoạt động tại từng thành phố, từng đô thị và làng mạc trên cả nước.

Nhưng trước khi đi vào những việc tôi phải làm, hãy cho phép tôi nói qua về hoàn cảnh đã đưa đẩy tôi. Tôi hay chậm trả nợ và các chủ nợ luôn săn đuổi tôi ráo riết. Tuy nhiên, riêng có một khoản chi mà tôi luôn chi trả đúng hạn: Lương nhân viên phát vào thứ Bảy hàng tuần.

Bạn đã từng phải đem cầm đồng hồ của mình bao giờ chưa? Tôi từng phải làm thế đấy, những hai lần – chỉ vì không đủ tiền thanh toán lương cho nhân viên. Nhưng tiền thuê văn phòng thì thế nào đây?

Chỉ đến khi đèn trong phòng bất ngờ cúp, tôi mới nhận ra. Tôi báo cho quản lý tòa nhà thì ông ấy hỏi ngay: "Khi nào anh mới trả tôi tiền thuê tháng trước?" Năm phút sau khi tôi mặc cả với ông, đèn mới sáng trở lại. Chuyện này xảy ra không chỉ một lần.

Xin nhớ rằng tôi đã phải vắt từng đồng kiếm được để trả nợ. Phải cáng đáng những khoản nợ mới và nợ cũ cùng lúc là điều rất khó khăn; nhất là khi tôi còn phải dành dụm cho tương lai. (Nhưng điều này sẽ rất có ích về sau).

Chính hoàn cảnh đã đòi hỏi mỗi giờ làm việc tôi bỏ ra đều phải có ý nghĩa. Thời gian lẽ ra tôi phải dành cho việc học giờ đây cũng phải tranh thủ để kinh doanh. Tôi sẽ kể về những trải nghiệm này sau, chúng sẽ là minh chứng rõ ràng nhất cho sức mạnh của động lực. Và ai cũng có thể tự mình vận dụng

nguyên lý đó.

Việc tuyển thêm nhân viên không gặp phải khó khăn gì, nên tôi cứ xúc tiến đăng tuyển liên tục, và tiếp tục dùng lại mẩu quảng cáo bốn dòng ngày trước.

Thử và thành công

Một lần nữa, tôi lại khám phá ra phương thức thành công hoàn mỹ khi tuyển dụng nhân viên qua thư tín. Qua phương pháp thử và thành công tôi đã thiết kế nên mẫu thư ngỏ dài hai trang cùng hai thông cáo tuyển dụng, giúp đem lại kết quả rất ấn tượng mà không phải chỉnh sửa gì nhiều, trừ một số chi tiết nhỏ.

Thư ngỏ và các thông cáo đã khiến cho những cam kết trên mẩu tin tuyển dụng trở nên xác thực, hấp dẫn và khả thi hơn – đây là ba yếu tố thiết yếu khi động viên người khác – chúng đã thôi thúc độc giả phải hành động. Chúng cũng hàm chứa bên trong một phương châm:

Thành công chỉ đến với những ai biết cố gắng.

Nếu bạn không có gì để mất khi đón nhận thử thách và có cơ hội nhận được rất nhiều thứ nếu nỗ lực hết sức mình và đạt đến thành công…

…Thì hãy hành động ngay!

Lá thư ngỏ đã nêu rõ những thuận lợi và bất cập. Chẳng hạn, nó đã đề cập đến việc ứng viên cần phải đặt cọc trước để được cấp phép và được cung cấp vật phẩm cần thiết. Tôi đề cập đến những chi tiết này bởi vì:

Bạn sẽ thắc mắc làm cách nào tôi có thể thiết lập một hệ thống kinh doanh trên toàn quốc mà không tốn nhiều thời gian và công sức của bản thân. Chính mẫu thư ngỏ này đã giúp tôi thực hiện điều đó.

Bạn sẽ hiểu được làm cách nào tôi có thể xây dựng hệ thống thành công với nguồn vốn hoạt động chỉ ở mức tương đối như vậy. Nhờ có những khoản đặt cọc trước để được cấp phép và vật phẩm cần thiết, tôi có thể sử dụng chúng như nguồn vốn tạm thời của mình. Đương nhiên, tôi luôn đảm bảo sẽ hoàn trả đầy đủ.

Mặt khác, bạn sẽ thấy lá thư ngỏ và bài thông cáo hữu ích ra sao khi phỏng vấn từng cá nhân; chúng đã giúp tôi tiết kiệm thời gian giải thích với ứng viên nhờ các thông tin đã được trình bày hoàn chỉnh.

Tố chất – Thái độ – Ý chí ham học hỏi

Vào thời kỳ Đại Khủng Hoảng, thông thường cứ mỗi sáng thứ Hai tôi lại nhận được tầm 200 cuộc điện thoại của ứng viên gọi đến văn phòng, với mong muốn được phỏng vấn trực tiếp – sau khi họ đọc được thông tin tuyển dụng trên tờ tuần báo *Tribune*. Người người xếp hàng từ trước cửa văn phòng tôi, chen chúc và kéo dài khắp dãy hành lang tầng 17 của tòa nhà Roanoke.

Những ai am hiểu việc tuyển dụng hẳn sẽ chê cười tôi, nhưng khi đó tôi tin (và bây giờ cũng thế) mình có khả năng đánh giá chính xác từng người một chỉ trong vài phút tiếp xúc. Vì kinh nghiệm kinh doanh bao lâu nay đã giúp tôi trở nên nhạy bén với phản ứng của người khác, và có thể nhận xét họ một cách tinh tường.

Tôi đã phát triển một phương pháp cho phép tôi lướt nhanh qua từng người, chọn thuê những ai phù hợp và từ chối những ai tôi cho rằng chưa đủ khả năng – mà vẫn không làm họ bẽ mặt. Phương pháp đó tiến hành như sau:

1. Mỗi ứng viên đều nhận được thông cáo giống nhau sau khi họ đăng ký tham gia qua thư. Tôi không bận tâm đến tên tuổi cũng như địa chỉ của bất kỳ ứng viên nào trong cuộc phỏng vấn đầu tiên.
2. "Người này có tố chất hay không? Thái độ của anh ta tích cực hay tiêu cực? Anh ta có tinh thần học hỏi hay không?" Đó là những câu hỏi tôi chuẩn bị sẵn trong đầu.
3. Nếu tôi cho rằng một ứng viên không phù hợp, tôi sẽ tỏ ra nhã nhặn và quan tâm đến cảm xúc của anh ta hết mức có thể. Sau đó tôi đáp: "Công bằng mà nói, tôi dự định sẽ phỏng vấn hết tất cả mọi người. Trong thông cáo tôi đã nói rõ điều đó. Nếu anh có hứng thú, hãy quay lại trong vòng phỏng vấn kế tiếp." Tôi biết có rất ít người dám quay lại, vì yêu cầu phải đặt cọc tiền mặt, nhưng ứng viên sẽ giữ được thể diện.

Người nào tôi ưng ý, tôi sẽ giữ lại. Quy trình này cũng tương tự như cách tôi trả lời những ứng viên không được chọn, chỉ khác ở cách giải thích. Tôi sẽ nói: "Hãy đọc lại thông cáo một lần nữa và xin nhớ rằng tôi sẽ chứng minh cho anh thấy bằng kết quả thực tế: rằng kiếm được thu nhập cao là một điều đơn giản. Nếu anh cảm thấy hào hứng với kế hoạch này, tôi sẽ sẵn sàng cấp phép ngay. Tôi sẽ tổng hợp doanh thu mỗi ngày và chuyển thành hoa hồng cho anh ngay lập tức." Sau đó tôi đã dành vài phút để mô tả cho họ về mức hoa hồng cao ngất ngưởng tôi nhận được từ doanh số cá nhân vào tuần trước.

Khi một ứng viên được nhận, Giám đốc Kinh doanh sẽ chịu trách nhiệm bàn giao công việc và chuyển hoa hồng cho anh; còn anh ta thì muốn tìm hiểu mọi chuyện. Vì vậy, khi được nhận từ 30 đến 50 đô-la sau ngày làm việc đầu tiên, anh ta biết mình đã nắm trong tay cơ hội lớn. (Ngày đó, 1 đô-la có thể mua

được rất nhiều thứ!)

Chính thái độ đã biến chúng thành Dĩ Vãng

Tôi đã từng cảm thấy tiếc nuối và xót xa khi nghĩ về dĩ vãng. Có nhiều người đã tạo ra thu nhập từ 15 nghìn đến 30 nghìn đô-la mỗi năm trong thời kỳ hưng thịnh. Nhưng giờ đây họ đã trở thành dĩ vãng; bởi vì không những họ không chấp nhận leo lên từ nơi thấp nhất, mà thái độ của họ lại còn quá tiêu cực, đến nỗi bất cứ điều gì họ thực hiện đều xôi hỏng bỏng không. Họ đã để lỡ tương lai phía sau – dẫu cho các ông chủ luôn biết cách động viên họ hành động.

Tôi nhắc lại những chuyện trên vì tôi đã khám phá ra một điều tuyệt vời. Tôi nhận ra tôi có thể huấn luyện những nhân viên mới bằng cách để họ va chạm thực tế và đồng thời giải thích về hệ thống kinh doanh. Nhờ đó, tôi bắt đầu có thêm hiểu biết và đúc kết thành phương pháp nhằm hoàn thiện *phương thức thành công hoàn mỹ* trong huấn luyện nhân viên mới – điều trước đây tôi chưa làm được. Câu chuyện trong chương tiếp theo sẽ kể về quá trình hoàn thiện phương thức đó.

Nhận ra các đại diện kinh doanh mới cần được hướng dẫn thêm, hàng ngày tôi đều đưa ra các bản thông báo nghiệp vụ dài một trang. Mỗi ngày tôi đều chia sẻ những chiêu thức hiệu quả để vượt qua lời thoái thác của khách hàng và đưa thêm lời khuyên để nâng cao hiệu suất. Bạn thấy đấy, mọi thứ đang tiến triển – và tôi đã vào guồng.

Trong các bản thông báo, tôi lưu ý các nhân viên về những điều cần nói và phải nói như thế nào. Chẳng hạn, một nhân viên bảo hiểm phải học cách đối phó khi khách hàng thoái thác: “Nhưng tôi không có tiền,” thậm chí là thuyết phục họ vay mượn cấp trên hoặc người quen để đủ tiền đóng phí bảo hiểm.

Mặt khác, mỗi bản còn bao gồm những ý tưởng hoặc những cách tự động viên để khuyến khích các nhân viên hành động, ví dụ như: *Mỗi khó khăn đều tiềm ẩn một lợi thế không ngờ*. Viết ra những lời động viên trên đã giúp tôi đúc kết suy nghĩ trên mặt giấy. Đó là một bước tiến lớn trên hành trình khám *phá phương thức hoàn mỹ của thành công* áp dụng trong việc huấn luyện nhân viên.

Trong thời Đại Khủng Hoảng, vấn đề tôi gặp phải không là gì nếu so với những người luôn bị đè nén bởi quan điểm tư duy tiêu cực. Thế nhưng rắc rối vẫn cứ vây lấy tôi – các cuộc điện thoại, thư từ và hẹn gặp của chủ nợ ngày càng khiến tôi khó chịu. Vì vậy, một ngày nọ tôi đã tuyên bố rằng: Vào ngày thanh toán, họ sẽ nhận đủ 100 xu cộng thêm 6 xu tiền lãi cho mỗi đô-la tôi đã vay. Khoản chi trả sẽ tương ứng với mức thu nhập tôi kiếm được. Mặc dù đây giống như lời tuyên bố cho quyết định dứt khoát của tôi hơn là lời đề nghị gia hạn, nhưng không một ai phàn nàn cả. Và đến ngày đáo hạn, như đã

cam kết, tôi thanh toán sòng phẳng tất cả.

Trong chương kế tiếp, bạn sẽ học từ những câu chuyện nói về sức mạnh của con người đã được tôi luyện trong gian khổ ra sao… hay phải dựng xây như thế nào khi mọi thứ xung quanh đang sụp đổ… hay làm cách nào để biến khó khăn thành lợi thế.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Tất cả thành tựu của mỗi cá nhân đều bắt nguồn từ suy nghĩ của cá nhân đó. Thành tựu bạn đạt được cũng bắt nguồn từ suy nghĩ của bạn. Trước hết, bạn cần phải hiểu rõ vấn đề mình gặp phải, hoặc mục tiêu và khao khát bạn đang hướng đến. Nếu bạn không chắc, hãy viết chúng ra giấy, và viết đi viết lại cho đến khi bạn khắc họa chính xác con người bạn muốn trở thành sau này.

Mỗi khó khăn đều tiềm ẩn một lợi thế tương đương – nếu bạn chấp nhận mọi trở ngại và tìm kiếm nó. Hãy học cách làm điều đó và bạn sẽ nắm được bí quyết vượt qua nghịch cảnh.

10. NẮM ĐƯỢC PHƯƠNG PHÁP, MỌI CHUYỆN THẬT DỄ DÀNG

Đại Khủng Hoảng chính là thời cơ ẩn sau vẻ ngoài điêu tàn đối với những ai có quan điểm tư duy tích cực. Vì hoàn cảnh có thể vừa tôi luyện… vừa phá hủy con người.

Chính hoàn cảnh đã rèn giũa nên Leo Fox. Tôi vẫn còn nhớ lần đầu tiên gặp anh; anh đã để lại ấn tượng sâu sắc trong tôi. Leo là một trong những người phản hồi mẩu quảng cáo của tôi. Từ trước đến nay, anh luôn nở trên môi nụ cười chiến thắng. Anh đã tỏ ra rất nhiệt tình tham gia và khiến tôi không tài nào từ chối được.

Leo đã có một công việc, nhưng không thể kiếm ra tiền. Mặc dù phải đối diện với vấn đề khá nghiêm trọng, Leo vẫn tỏ ra lạc quan, yêu đời, tràn đầy nhiệt huyết và tin chắc sẽ gặt hái thành công. Khi chưa làm việc cho tôi, anh gần như khánh kiệt và phải sống cùng vợ và hai con trong một nhà nghỉ tồi tàn gần khu bắc Chicago. Họ không đủ tiền mua sắm vật dụng và không thể xin trọ ở một căn hộ được bài trí sẵn. Thực tế, anh vẫn đang chậm trả tiền nhà.

Bà Fox và hai đứa trẻ còn không dám bước chân ra khỏi cửa khi Leo vắng nhà; vì khi mọi người đi vắng hết, chủ nhà nghỉ sẽ chốt cửa khóa họ bên ngoài cho đến khi nặn được chút tiền thuê tháng trước. Bất chấp điều đó, Leo vẫn mỉm cười một cách hồ hởi khi tôi phỏng vấn anh sáng hôm đó. Tôi vẫn đang theo học Đại học Northwestern và chưa bắt đầu trao đổi riêng với nhân viên trong ngày làm việc đầu tiên. Nhưng sau đó, tôi đã đích thân hướng dẫn cho Leo.

Sau vài tháng, Leo báo với tôi rằng thu nhập ngày đầu tiên của anh đã dồn hết vào tiền nhà, và anh cần dậy sớm hơn nữa để kiếm đủ hoa hồng lo bữa sáng cho gia đình.

Leo rất tận tụy với công việc, và chẳng mấy chốc anh đã kiếm đủ tiền cho những khoản chi khẩn cấp. Sau bốn tháng, anh đã dành dụm đủ để mua một chiếc xe trả góp. Hai năm tiếp theo, thành tích của anh đã khiến tôi yên tâm trao cho anh cơ hội trở thành quản lý kinh doanh tại Pennsylvania.

Sức hút của lòng nhiệt thành

Leo vừa làm việc cho tôi được vài tuần thì một chuyện bất ngờ xảy ra. Một nhân viên bán hàng từ công ty cũ của anh đã đến gặp tôi. Ông cho biết đã gặp Leo ngoài phố, trông anh có vẻ rất hạnh phúc và

thành đạt. Vì vậy ông thắc mắc liệu tôi có mở thêm cho những người khác như ông một cơ hội không. Dĩ nhiên là tôi đồng ý.

Trong vòng hai tháng, tôi đã tuyển thêm năm nhân viên bảo hiểm mới từ công ty cũ của Leo. Họ cũng tình cờ gặp anh ngoài phố và hỏi thăm xem hiện giờ anh đang làm việc ở đâu. Và rồi, chính họ cũng gửi đơn đăng ký.

Leo là mẫu nhân viên tôi rất quý trọng. Bản thân anh cũng gặp phải vấn đề có thể khiến kẻ khác suy sụp từ lâu: Anh mắc chứng nghiện rượu. Đó là lý do vì sao Leo bị cha anh – John Fox – "tống cổ khỏi nhà". Ông chính là chủ tịch và là người sở hữu Tổng Công ty Bảo hiểm Tai nạn First National tại Fond du Lac, Wisconsin. Anh đã kể với tôi như vậy. Sau một năm cộng tác với tôi, Leo đã kể tôi cho nghe về rắc rối của mình và nói: "Tôi dự định sẽ xin vào Học viện Keeley ở Dwight, Illinois. Và tôi sẽ giành thắng lợi trong cuộc chiến này bằng chính sức mình." Sau cùng anh đã đến được Dwight – và giành chiến thắng.

Tại các buổi giao lưu hay các buổi tọa đàm, nếu có ai đó hỏi: "Nâng ly với tôi chứ?" Leo sẽ đáp lại rất nhiệt tình: "Tôi rất hân hạnh." Và khi người mang rượu bước đến, anh cũng tự tin yêu cầu không chút ngượng ngùng: "Cho tôi một cà phê nóng." Anh đã không chạm đến một giọt rượu nào kể từ ngày nhập học trường Keeley.

Leo Fox và gia đình cùng lên xe đến Fond du Lac thăm cha mẹ trước khi anh rời Pennsylvania và trở thành Giám đốc Kinh doanh cho tôi. Khi cha anh chứng kiến những gì Leo đã làm nhằm thay đổi chính mình, ông đã nói: "Nếu con đủ khả năng để trở thành Giám đốc Kinh doanh cho ngài Stone ở Pennsylvania, thì con cũng đủ khả năng trở thành Chủ tịch của First National."

Leo chấp nhận sự tiến cử của cha anh, và hiển nhiên anh đã trở thành Chủ tịch. Sau này chính nhờ Leo Fox mà tôi đã có cơ hội ký kết hợp đồng đầu tiên với Công ty Bảo hiểm Tai nạn First National. Đến nay, Leo rất giàu có và thành công trong sự nghiệp anh theo đuổi. Khi tôi kể lại câu chuyện này, nó đã trở thành nguồn động viên của rất nhiều người.

Tôi có một vấn đề

Nhưng giờ đã đến lúc tôi kể cho bạn nghe về những bước tiến tôi đạt được khi phát triển phương thức thành công hoàn mỹ trong quá trình huấn luyện nhân viên bảo hiểm. Trước hết, tôi xin tiết lộ khẩu hiệu tự động viên tôi đã áp dụng khá hiệu quả: *Hãy biến tất cả khó khăn thành lợi thế.*

Sau khi rời trường Northwestern, tôi đã dành phần lớn thời gian để tăng doanh số và công tác huấn

luyện đội ngũ nhân viên bảo hiểm thực chiến. Từ "thực chiến" nhằm nhấn mạnh rằng họ phải trực tiếp nhấc ống nghe gọi cho khách hàng hoặc các đối tượng tiềm năng. Đó mới là "thực hành", chứ không chỉ lý thuyết suông. Khi tôi đến gặp khách hàng cùng với một nhân viên mới, anh ta sẽ nhận ra rằng nếu thực hiện lại những điều tôi đã làm, anh ta cũng có thể tạo ra khoản thu nhập lớn như thế. Nhưng tôi nhanh chóng nhận ra điều đó là chưa đủ.

Trong thực chiến, nhân viên tập sự thường bị cuốn theo niềm phấn khích và ít chú tâm đến những nguyên tắc cụ thể cần phải áp dụng. Cũng như khi bạn đọc những câu chuyện trong sách kỹ năng: Một số người bị cuốn theo tình tiết của câu chuyện và vô tình bỏ qua những bài học thiết thực nhất. Vì vậy tôi đã quyết định: Nhân viên bảo hiểm cần phải được ứng dụng thực tế nhiều lần. Nhưng họ sẽ không thể tiếp thu nếu không được hướng dẫn, và không ai có thể hướng dẫn họ tiếp thu và học hỏi nếu chỉ đứng ngoài quan sát. Nhận ra điều đó, tôi đã bắt đầu phát triển một phương pháp hướng dẫn hiệu quả.

Đầu tiên, nhân viên sẽ được học cách chào bán và cách đối phó khi cuộc đối thoại xuất hiện dấu hiệu thoái thác. Tôi đảm bảo với họ rằng lợi nhuận thu về mỗi ngày sẽ rất cao nếu họ biết phải nói gì và nói như thế nào; rằng họ sẽ cảm nhận được niềm vui trong công việc khi hiểu ra nguyên lý; và họ có thể tiết kiệm thời gian khi áp dụng cách trình bày có hệ thống. Sau đó, khi các nhân viên đã tiếp thu xong những điều cần thiết, tôi sẽ cho phép họ đi "thực chiến" cùng tôi trong một ngày làm việc. Họ sẽ hiểu rõ thêm phải nói gì và làm gì.

Kế hoạch thành công

Khi các nhân viên làm việc với tôi, tôi lại tích lũy thêm kiến thức và phương pháp từ việc huấn luyện. Và chẳng mấy chốc tôi đã thiết kế nên một kế hoạch hoàn hảo để huấn luyện từ các đại diện kinh doanh mới đến các đại diện đã có kinh nghiệm.

Kế hoạch đó như sau:

1. Tôi khởi động, tôi tăng tốc và tôi hoàn thành hết công việc trong ngày. Mục tiêu của tôi là biến mỗi ngày đều trở thành ngày tuyệt vời nhất. Nhân viên tập sự không được phép ngắt lời khi tôi đang tiếp chuyện khách hàng và cản trở việc đàm phán. Anh ta phải luôn ở cạnh tôi, tỏ ra ủng hộ những gì tôi làm, và cố gắng theo kịp nhịp độ của tôi.
2. Chúng tôi gọi cho khách hàng đầu tiên vào lúc 9 giờ mỗi sáng, và tiếp tục chào bán cho đến 11 giờ 30.
3. Người đại diện sẽ tự mình gọi điện trong khoảng nửa giờ.
4. Với mỗi cuộc điện thoại của anh, tôi ghi chú lại cụ thể những lỗi sai cần lưu ý.
5. Đến trưa, tôi hướng dẫn lại chi tiết cho anh những điểm cần ghi chú lại khi cùng thảo luận về

công việc lúc sáng. Trước tiên, tôi ghi nhận những việc anh đã làm tốt. Sau đó tôi cho anh những lời khuyên cụ thể để hoàn thành tốt hơn. Trong đó, tôi nhấn mạnh những điểm quan trọng có thể quyết định sự thành bại của hợp đồng và nói lướt qua những điểm ít quan trọng hơn.

6. Sau bữa trưa, chúng tôi tiếp tục làm việc cho đến 4 giờ 30.
7. Lúc này, nhân viên của tôi sẽ tự gọi điện cho khách hàng đến hết giờ làm việc.
8. Một lần nữa, tôi ghi chú lại các điểm cần lưu ý trong các cuộc đàm thoại của anh.
9. Chúng tôi quay lại bước thứ 5 trong quy trình.
10. Buổi tối hôm đó, anh ấy sẽ phải thực hiện lại cách chào bán trong cuộc họp kinh doanh của nhóm, nếu nhóm của chúng tôi đang hoạt động bên ngoài Chicago. (Nếu hoạt động diễn ra ở Chicago, cuộc họp sẽ không diễn ra.)
11. Mỗi nhân viên tham gia cuộc họp sẽ phải nhận xét những ưu điểm và khuyết điểm có thể khiến hợp đồng thất bại. Bất kỳ nhân viên nào không nhận ra được những điểm chưa hoàn thiện của bài thuyết trình sẽ có nguy cơ phạm phải sai lầm tương tự như người đang trình bày.
12. Sau khi người đại diện trình bày xong, chương trình sẽ tiếp nối như sau:

- Anh ta sẽ có cơ hội đưa ra lời tự nhận xét đầu tiên nhằm giúp phần trình bày hoàn thiện hơn.
- Những người còn lại sẽ lần lượt xung phong đóng góp ý kiến. Nhưng anh chỉ được ghi chú lại những điểm cần lưu ý tôi đã hướng dẫn trước đó.
- Cuối cùng, tôi tổng hợp những ý kiến đóng góp đã nêu và chỉ ra thêm một số chi tiết quan trọng chưa được nhắc tới.
- Vì động lực là yếu tố cốt lõi nhất trong phương thức thành công, nên tôi luôn cố gắng động viên nhân viên khi họ bước lên phát biểu – đặc biệt là nhân viên tập sự đã làm việc cùng tôi cả ngày.

Sau khi tôi dành một ngày kèm cặp và hướng dẫn nhân viên mới, các bước tiếp theo sẽ tiến hành như sau:

- Anh ta sẽ làm việc một mình trong ngày kế tiếp.
- Anh ta sẽ tiếp tục có bài thuyết trình về cách chào hàng trong buổi họp kinh doanh tiếp theo, nếu nó được tổ chức.
- Chúng tôi sẽ lặp lại quy trình buổi tối hôm trước như đã trình bày ở bước thứ 12. Lần này là để kiểm tra xem anh đã tiếp thu được gì trong đêm trước đó – bao gồm cả thói quen và phương pháp anh đã tích lũy.
- Sáng hôm sau tôi lại tiếp tục kèm cặp anh ta. Anh sẽ tự mình thực hiện công việc trong nửa giờ. Nếu cảm thấy cần thiết, tôi sẽ làm mẫu cho anh một hoặc hai cuộc điện thoại để hướng dẫn cách xử lý các tình huống cụ thể và khuyến khích anh tự mình làm thử. Khi anh thực hiện, tôi sẽ tiếp tục

ghi chú.

- Sau đó tôi cho anh vài lời khuyên và để anh tự mình xử lý công việc, cho đến khi chúng tôi gặp lại vào buổi tối tiếp theo.
- Nếu người đại diện chưa tiếp thu được những góp ý trước đó và cần ôn lại lý thuyết, anh ta sẽ được khuyến khích dành ra một ngày để trau dồi thêm. Điều này rất hiếm khi xảy ra, vì vào thời kỳ Đại Khủng Hoảng, ai cũng cần có tiền, ai cũng phải tất bật lo kế mưu sinh. Và họ sẽ sẵn sàng góp nhặt bất cứ điều gì, bất cứ bí quyết gì có thể cứu vớt họ.
- Sau khi quay trở về văn phòng, tôi gửi ngay đến người làm việc cùng tôi ngày hôm đó một lá thư. Trong đó tôi cố gắng:
  - Nêu rõ những ưu điểm cũng như những tiến bộ anh đã đạt được;
  - Động viên anh với những lời khen ngợi;
  - Liệt kê thật cụ thể và chi tiết những lưu ý quan trọng và yêu cầu anh phải ghi chú lại để tự nhắc nhở mình.

Quy trình trên đã trở thành kế hoạch huấn luyện hết sức thành công dành cho các đại diện kinh doanh mới của tôi. Những nguyên lý trong đó, với tính hiệu quả đã được kiểm chứng, có thể được liên hệ, xâu chuỗi và ứng dụng bởi bất kỳ ai nhằm phát triển phương thức huấn luyện thành công.

Tôi xin nhắc lại một lần nữa: Thời điểm đó tôi đang cần tiền, rất rất nhiều tiền, vì tôi đang cố gắng trong tuyệt vọng nhằm thoát khỏi cảnh nợ nần. Quy trình không đòi hỏi quá nhiều thời gian để đào tạo nên một đại diện kinh doanh mới, nhưng nó sẽ đánh giá rất kỹ lưỡng. Và chính mối lo về tiền bạc sẽ thúc đẩy họ phát huy hết khả năng; họ không cần tôi phải chỉ bảo thường xuyên mới tự đứng vững trên đôi chân của mình. Nhờ có hiểu biết và phương pháp, họ có thể tiến lên bằng chính sức mình. Chẳng mấy chốc tôi đã quy tụ được đội ngũ nhân viên dày dạn nhằm chinh phục thị trường bang Illinois. Trong số đó có nhiều người được khuyến khích phát triển năng lực ở những bang khác.

Lúc này, tôi đang phải đối mặt với một vấn đề nan giải khác – một vấn đề mà mức độ nghiêm trọng của nó còn vượt xa chuyện tiền nong. Nó liên quan đến sức khỏe của con trai tôi.

Muốn thành công… hãy chọn đúng môi trường

Con trai tôi, Clem Jr., sinh vào ngày 12 tháng Sáu năm 1929. Suốt hai năm sáu tháng đầu đời, thằng bé hầu như luôn phải vật vã với những cơn ho cảm, sốt cỏ mùa và hen suyễn. Vào những ngày mùa đông, con tôi cứ đau ốm liên miên. Các bác sĩ đã không còn làm được gì nhiều cho thằng bé.

Khi ấy, tôi bỗng nhớ lại một trong những nguyên tắc cơ bản để tự vực mình dậy, một nguyên lý đã trở thành phương châm sống của tôi trong những ngày học ở trường Senn High, khi tôi bắt đầu khám phá cách hoạt động của tâm trí con người:

Môi trường xung quanh luôn tác động đến bạn. Vì vậy, hãy lựa chọn sống trong môi trường thích hợp nhất giúp bạn vươn đến mục tiêu hằng khao khát.

Và đó là điều tôi phải làm bằng được.

Gần như mọi thứ đều có thể tìm thấy trong sách báo. Khi chuyển đến Northwestern, tôi đã đọc được từ đâu đó về những nơi trên nước Mỹ không bị ảnh hưởng bởi cỏ phấn hương, như Oregon, Washington, Colorado hay bắc Michigan. Vì vậy, tôi đã đăng ký thẻ thành viên và xin gia nhập Câu lạc bộ North Woods tại Ishpeming, Michigan.

Câu lạc bộ sở hữu một khuôn viên rộng khoảng 43 nghìn mẫu – với các hồ nước thiên nhiên và các khu nghỉ dưỡng riêng biệt. Tôi không dự định đến đây khi Clem Jr. đã lớn và cho phép thằng bé hưởng thụ mọi tiện nghi. Tôi chỉ đang chuẩn bị cho tương lai của nó.

Sức khỏe của Clem luôn khá hơn vào mùa hè, ngoại trừ thời điểm phấn hoa phấn hương phát tán nhiều hơn trong không khí vào tháng Chín. Tháng Mười năm 1931, tôi nhận được thư từ nhà gửi lên, báo rằng Clem đang bị ốm. Tôi sẽ không bao giờ quên ngày hôm đó. Tôi đang kẹt chuyến công tác tại Pontiac, Illinois, và ngay lập tức, tôi đã quyết định phải hành động – *Mình phải chuyển con trai đến môi trường sống phù hợp để giúp cải thiện sức khỏe của thằng bé,* tôi tự nhủ.

"Nếu Clem cảm thấy khá nhất vào mùa hè, sao mình không chuyển con đến nơi có khí hậu ấm áp? Sao mình không giúp con hạn chế bớt ảnh hưởng của hoa phấn hương khi chúng phát tán nhiều trong không khí? Sao mình không tìm về nơi có nhiều ánh nắng? Và đến khi Clem bình phục, thằng bé có thể trở về nhà."

Vì vậy, từ tháng Mười một năm 1931, tôi, vợ tôi và Clem đã di chuyển hết từ bang này đến bang khác. Chúng tôi đã theo dấu mặt trời trong suốt một năm rưỡi ròng rã – mùa đông xuống miền nam, còn mùa hè lên phía bắc. Clem giờ đã lên cân, cứng cáp và khỏe mạnh hơn nhiều.

Chúng tôi chọn nghỉ ngơi tại những khách sạn sang trọng nhất. Và vì tôi cần tiền chi trả, tôi đã ký với ban quản lý các khách sạn đó những hợp đồng bảo hiểm ưu đãi, để đổi lại các phòng hạng thương gia tốt nhất.

Biến khó khăn thành lợi thế

Vì đã đăng ký cấp phép tại mỗi bang, tôi có quyền tự kinh doanh lại những nơi đó. Tôi đã nghĩ đến việc tái đăng ký giấy phép hoạt động cho những nhân viên phát triển tôi đang có hoặc dự định tuyển thêm. Tôi đã tự mình huấn luyện từng người nhằm giữ chân họ với công ty của tôi. Chương trình huấn luyện của tôi được xây dựng bài bản theo cấu trúc của "Kế hoạch Thành công" như đã đề cập ở phần trên.

Những năm đó, các nhà máy đang dần đóng cửa ở New England. Các khu mỏ ở Pennsylvania, Arizona và nhiều nơi khác cũng lâm vào tình cảnh tương tự. Giá sợi bông và đậu phộng tại Virginia và các bang phía nam rớt thê thảm, đến nỗi những gì thu hoạch được phải đem bón lại để làm màu cho đất – chúng chưa đủ chất lượng để được bày bán ngoài chợ. Dầu thô ở Texas được rao bán với giá 60 xu một thùng. Trong hoàn cảnh đó, những nhân viên do tôi huấn luyện hàng ngày vẫn kiếm được đều đặn từ 20 đến 50 đô-la.

Hoàn cảnh đã truyền cho họ *động lực phải hành động*... kinh nghiệm cho họ *phương pháp*... còn tôi thì đem đến *sự hiểu biết* cần thiết. Đó là ba yếu tố then chốt trong mọi *phương thức hoàn mỹ của thành công.*

Sau hơn một năm trời rong ruổi, đội ngũ bán hàng của tôi đã giảm xuống còn 135 đại diện kinh doanh tinh nhuệ – tôi đã mất đi khá nhiều người vì không có cơ hội trực tiếp hướng dẫn họ. Nhưng chính 135 người đó – trong thời Đại Khủng Hoảng – đã đem lại doanh thu nhiều hơn cả một nghìn nhân viên mới chân ướt chân ráo theo tôi trong những năm làm ăn phát đạt.

Vì vậy trong hành trình tìm kiếm một môi trường sống tốt và phù hợp với sức khỏe của con trai tôi, tôi đã biến vô số khó khăn thành lợi thế. Tôi đã thành lập một hiệp hội tiếng tăm nhằm khuếch trương việc kinh doanh và tiếp thu những kiến thức, phương pháp còn thiếu sót để huấn luyện thành công đội ngũ nhân viên. Từ đó, tôi đã khám phá ra điều phi thường nhất.

Khám phá phi thường

Khi xem lại những bức thư tôi gửi cho từng đại diện và tóm tắt những nguyên tắc họ cần tuân thủ, tôi đã rất ngạc nhiên. Tôi phát hiện ra rằng những điểm họ cần lưu ý thật sự rất ít. Có những điểm đã đúng với người này thì cũng đúng với người khác.

Từ phát hiện này, tôi đã soạn ra một loạt những chỉ dẫn nhằm hỗ trợ các đại diện mới tiếp thu những nguyên lý chúng tôi lưu ý trước đó. Nhờ đó, sau khóa huấn luyện thực chiến, họ có thể tự mình kiếm được những khoản thu nhập đáng kể.

Khi họ bắt đầu mở trang đầu tiên của Chỉ Dẫn Thứ Nhất, họ cũng đang bắt đầu từ nơi dễ có được động lực để hành động nhất – theo ý Chúa. Dưới đây là những gì họ được đọc:

"Để thành công trong tất cả các lĩnh vực, ngoài nỗ lực ra còn cần có những lời cầu nguyện. Bất chấp tín ngưỡng của mỗi người, lời cầu nguyện từ sâu thẳm tâm hồn chính là phương pháp hữu hiệu giúp chuyển hóa ý tưởng của kẻ đó thành mục tiêu để phấn đấu và phát động nội lực thôi thúc bên trong. Cảm tạ Thượng Đế vì một ngày tốt lành sẽ chẳng mất mát gì – và cầu xin Thượng Đế giúp đỡ bạn thành công cũng khiến bạn tự tin hơn."

…Muốn Gặt Hái Thành Quả, Hãy Kiên Trì Cầu Nguyện!

Nhật ký doanh thu

Khi Khủng Hoảng ập đến, tôi hoàn toàn không dự đoán được điều gì sẽ xảy ra cho sự nghiệp của mình. Thế nhưng khi đối diện với thực tế, tôi đã nhờ Rand MacNally thiết lập các hệ thống Kardex đặc biệt. Chúng được lập trình để truy xuất tình hình kinh doanh trong tháng, trong quý và trong năm – theo từng bang, từng thành phố, từng Giám đốc Kinh doanh và từng nhân viên. Chúng được các chuyên gia thiết kế dựa trên *kiến thức* và *phương pháp* tích lũy từ kinh nghiệm. Khung dữ liệu màu được dành để biểu thị ngày cuối cùng tôi nhận được thông tin từ đại lý và ngày tôi nên viết thư trả lời họ.

Từ hệ thống đó, "nhật ký doanh thu" dần dần ra đời. Khi sử dụng hợp lý, nhật ký sẽ tổng hợp tình hình hoạt động của kỳ trước, tình hình trước mắt, phương hướng chúng tôi nên nhắm đến và phạm vi rủi ro. Thế nhưng tôi không cần đến cả một hệ thống mới biết được sức mạnh của con người đã được tôi luyện như thế nào và vì sao Đại Suy Thoái lại là thời cơ ẩn sau vẻ ngoài điêu tàn đối với những ai có quan điểm tư duy tích cực.

Trong chương kế tiếp, bạn sẽ được biết làm cách nào những người có quan điểm tư duy tiêu cực có thể thay đổi và tự thúc đẩy mình suy nghĩ theo chiều hướng tích cực hơn.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Môi trường xung quanh luôn tác động đến bạn. Vì vậy, hãy lựa chọn sống trong môi trường thích hợp nhất giúp bạn vươn đến mục tiêu hằng khao khát. Và hãy đánh giá cuộc sống dựa trên những ảnh hưởng của môi trường.

Mọi thứ xung quanh đang giúp bạn tiến lên – hay chúng đang ngăn cản bạn đến với thành công?

11. NGUỒN GỐC BÍ ẨN CỦA SỨC MẠNH

"*Lạy Chúa… Xin hãy cứu vớt con. Lạy Chúa, xin Người hãy cứu vớt con.*" Hết lần này đến lần khác, Bill Toles khẩn khoản lặp đi lặp lại lời cầu nguyện với lòng tôn kính và hy vọng. "*Lạy Chúa… Xin hãy cứu vớt con. Lạy Chúa, xin Người hãy cứu vớt con.*"

William Toles, một ngư dân phục vụ trong quân ngũ, đã bị sóng đánh khỏi mạn tàu khi đang làm việc trên xà lan vào lúc 4 giờ sáng. Khi rơi xuống mặt nước, ông đã lập tức ứng biến theo chỉ dẫn của lính hải quân: Tháo chiếc quần đi biển và buộc chúng lại thành chiếc phao cứu sinh tự chế, như cách ông đã thực hành hàng trăm lần.

Hàng giờ trôi qua, dường như không ai phát hiện thấy ông rơi khỏi boong tàu. Đến 3 giờ chiều, ông mới được các thủy thủ trên chiếc Kẻ Thực Thi (Executor) – một tàu chở hàng Hoa Kỳ – giải cứu. Và sau khi được kéo lên boong, điều đầu tiên ông làm là tạ ơn Chúa vì Người đã nghe thấu lời cầu nguyện của ông.

Câu chuyện này đã được kể lại trong cuốn sách kỹ năng nổi tiếng, *TNT, The power within you* – tạm dịch: TNT, Sức mạnh bên trong. Tôi đã sử dụng câu chuyện đó rất nhiều lần trong các bài phát biểu, và cũng từng gửi tặng chúng nhằm động viên các đại diện kinh doanh dưới quyền giám sát của tôi. Vì sao? Vì thuyền trưởng tàu *Kẻ Thực Thi* đã thay đổi lộ trình và cứu sống Bill Toles, khi ông còn cách tàu đến khoảng 325 km. Khi nhớ lại, vị thuyền trưởng đã không thể lý giải nổi điều gì đã khiến ông làm như vậy.

Lời cầu nguyện của tôi đã được đáp lại

Cách đây không lâu, tiến sĩ Joseph Maddy và vợ ông, Fay, đã đến nhà chúng tôi dùng bữa tối. Tôi đã kể cho họ nghe câu chuyện về Bill Toles, thuật lại những gì tác giả Harold Sherman đã tiết lộ với tôi sau khi quyển TNT được xuất bản.

Fay tấm tắc: "Thật thú vị, vì chúng tôi cũng từng trải qua chuyện tương tự. Khi còn ở Interlochen, chúng tôi có một người hàng xóm sống bên kia hồ. Mọi người hay gọi ông ấy là Thủy Thủ. Mùa đông mấy năm trước, Joe và tôi đã lên xe lưu động đến Marathon, Florida và bắt gặp Thủy Thủ đang mua sắm tại đó. Ông ấy đã kể Joe nghe về vận may gần đây ông có được khi đi câu.

'Sáng hôm sau, Joe và Thủy Thủ cùng ra ngoài trên hai chiếc xuồng máy nhỏ. Họ không để ý đến dự

báo thời tiết. Và đến chiều, đột nhiên biển động dữ dội.

'Thủy Thủ quay về trước lúc 4 giờ chiều, cùng với chiếc xuồng câu. Hồi lâu không thấy Joe quay lại, tôi bắt đầu thấy lo lắng. Và tôi bắt đầu cầu nguyện.'" – Fay nói.

"Chuyện gì đã xảy ra với anh?" Tôi hỏi Joe.

"À, cơn bão đã ập tới rất nhanh. Sóng đánh cao ngất còn chiếc xuồng thì quá bé, vì vậy tôi đã bị hất văng khỏi mạn thuyền. Tôi đã bị sóng nhấn chìm hết lần này đến lần khác. Nhưng đến lần cuối cùng, tôi cảm thấy cánh tay mình đã chạm đến mạn thuyền, nên tôi đã cố gắng bám chặt lấy và trèo lên.

Chiếc xuồng lộn đúng một vòng. Do đó khi trồi lên lần đầu, tôi đã không nhìn thấy nó."

Fay tiếp lời: "Sau khi nghe Joe kể lại tôi mới hiểu ra – phép màu đã xảy ra vào khoảng 4 giờ chiều, đúng vào thời điểm tôi đang cầu nguyện."

Trong chương này, tôi xin được liên hệ đến câu chuyện của Bill Toles và Joseph Maddy vì chính bản thân tôi cũng tin vào sức mạnh của lời cầu nguyện. Với tôi, nó đóng vai trò rất quan trọng trong *phương thức hoàn mỹ của thành công.*

Sức mạnh nguyện cầu rất huyền bí, cũng giống như các định luật tự nhiên và định luật vật lý thuở đầu – cho đến khi con người đủ khôn ngoan để thấu hiểu được nó.

Thế nhưng bất kể chúng ta có nhận thức được hay không, chân lý vẫn là chân lý. Có quả thì phải có nhân, và khi chúng ta hiểu được một hành động định sẵn sẽ dẫn đến những hệ quả định sẵn, chúng ta có thể nghiệm ra và ứng dụng nguyên lý, mặc dù chưa thể lý giải nguyên nhân vì sao chúng lại xảy ra như vậy.

Người đàn ông có ra-đa trong đầu

Rất nhiều tác giả trong mảng sách kỹ năng vẫn đang tìm kiếm thứ chân lý chung bao hàm sức mạnh của tất cả những thế lực hữu hình và vô hình – có thể tác động, hoặc bị tác động bởi tâm trí con người. Đó là lý do tôi quyết định đến gặp Peter Hurkos, người đàn ông có ra-đa trong đầu. Khi đến nhà tôi đã được gặp vợ ông, Maria cùng cô con gái kháu khỉnh, Carolina. Chẳng mấy chốc, chúng tôi đã trở nên thân thiết.

Trong lần gặp gỡ đầu tiên, Peter Hurkos đã nhờ vợ tôi, viết một cái tên lên mảnh giấy và đưa lại cho ông. Cô ấy đồng ý vì tò mò muốn biết ông sẽ làm gì.

Không cần nhìn vào dòng chữ, Peter lập tức vò nát mảnh giấy trong tay phải của ông. Ông đã khiến tất cả chúng tôi kinh ngạc khi tiết lộ rằng ông đã luyện tập trò này từ nhiều năm trước. Lần nào kết quả cũng chính xác 100%. Sau đó ông mới gọi lên chính xác cái tên được viết trong mảnh giấy, và khiến chúng tôi sửng sốt thêm lần nữa.

Lần khác, Peter đến thăm tôi tại văn phòng ở Chicago. Tôi đang gọi điện thoại đường dài đến một người bạn có quan hệ trong ngành điện ảnh tại Holywood. Peter nhấc nhẹ dây ống nghe, và khi tôi kết thúc cuộc gọi, ông đã miêu tả chính xác diện mạo của của người bạn tôi vừa tiếp chuyện cùng một số đặc điểm khác. Một lần khác, ông bắt tay Lou Fink ở phòng quan hệ công chúng và nói với Lou điều mà chỉ anh mới hiểu. Và khi đến thăm Hiệp hội Thanh thiếu niên Robert R. McCormick ở Chicago, ông đã khiến không chỉ tôi mà cả những đứa trẻ ở đó phải kinh ngạc, khi thuật lại chính xác những vấn đề và biến cố đang diễn ra trong cuộc đời chúng.

Trước buổi hẹn gặp Peter Hurkos lần đầu tiên, tôi đã xem qua cuốn sách của ông, *Psychic, The story of Peter Hurkos* – tạm dịch: Tâm linh, Câu chuyện về Peter Hurkos, cũng như các bài báo của Norma Lee Browning đăng trên tờ Tribune Chicago ngày Chủ nhật cùng loạt phóng sự nổi gai ốc của cô về lần gặp gỡ đầu tiên với Peter.

Sau này Norma có tiết lộ với tôi: "Ông ấy hoàn thành hầu như 100% tất cả các bài đánh giá tôi đưa ra."

Có thể bạn đã nghe về những bài báo tường thuật lại những dự báo chính xác của ông về kết quả các trận bóng chày cũng như các vụ kỳ án ông phá được. Ở châu Âu, ông được mệnh danh là "thám tử ngoại cảm" – nhờ thành tích khám phá thành công các kỳ án lớn nhỏ – bao gồm 27 vụ giết người tại 17 quốc gia. Năng lực tâm linh của ông – chạm vào một vật thể và kết nối những sự kiện hoặc con người liên quan đến vật thể đó – là điều khó lý giải nhất.

Mục tiêu lớn nhất trong cuộc đời của Peter là khám phá ra bí mật năng lực tâm linh của ông và học cách sử dụng chúng vì lợi ích của nhân loại.

Tần số ẩn trong tâm trí con người

Người đạt được nhiều thành tựu nhất trong lĩnh vực cận tâm lý học có lẽ là tiến sĩ Joseph Banks Rhine của Đại học Duke. Ông đã dành 34 năm nghiên cứu ở Duke nhằm khám phá năng lực của giác quan thứ sáu thông qua các khảo nghiệm có căn cứ khoa học, và nỗ lực chứng minh tính xác thực của các nghiên cứu đó.

Tôi đã gặp Rhine nhiều lần trước đây; và trong những cuộc trò chuyện giữa hai chúng tôi, tôi ngày càng bị thuyết phục bởi khả năng thế giới đang tiến dần đến ranh giới quyết định trong khoa học, nơi những phát minh kỹ thuật trong thập niên cũ đang dần nhường chỗ cho những đột phá và khám phá mới trong lĩnh vực tâm linh.

Những tác phẩm của tiến sĩ Rhine, như *New world of the Mind* – tạm dịch: Thế Giới Mới của Tư Duy; *The reach of the mind* – tạm dịch: Giới hạn của Tư duy, và *Parapsychology* – tạm dịch: Giác quan Thứ Sáu – cộng tác cùng với J. C. Pratt – đều có căn cứ xác thực. Hiện nay vợ ông, Louisa E. Rhine, người sau này đã tham gia nghiên cứu cùng ông trong suốt nhiều năm, cũng đã xuất bản quyển *Hidden Channels of the Mind* – tạm dịch: Tần số ẩn trong Tâm trí Con người – một cuốn sách dễ hiểu bao gồm những câu chuyện thú vị được đúc kết từ kinh nghiệm có thật – kể về những hiện tượng bạn vô tình bỏ sót vì nghĩ chúng chỉ là ngẫu nhiên. Chúng có thể là biểu hiện của năng lực thần giao cách cảm (sự truyền tải suy nghĩ), nhìn về quá khứ hay thấy trước tương lai.

Sở dĩ tôi đề cập đến các hiện tượng tâm linh ở đây vì chúng là tất cả những gì chúng ta được biết về những thế lực siêu nhiên, vô hình. Vì khi bạn thình lình nhận thức được một khả năng dường như không cách nào xảy ra được, bạn đã tiến gần đến những bí ẩn đang được nghiên cứu. Và chính bạn đang mở rộng giới hạn hiểu biết của con người.

Dự báo tương lai

Nghiên cứu các hiện tượng tâm linh là điều cần thiết để tìm ra câu trả lời cho một cuộc sống hạnh phúc, dồi dào và thành đạt, bất kể việc nghiên cứu có mạo hiểm và khó lường thế nào, và các thế lực siêu nhiên sẽ ảnh hưởng ra sao đến bản thân bạn.

Thế nhưng, thật thích thú biết bao nếu có thể *nhìn xa đến tương lai như ta mong muốn, với sự hỗ trợ của khoa học*. Khi đó, bạn sẽ sáng suốt hơn khi đưa ra các quyết định – nhất là khi chúng ảnh hưởng đế sự nghiệp và tài sản của bạn. *Sự hiểu biết về các chu kỳ và xu hướng chính là điều tối quan trọng trong khoa học dự báo tương lai.*

Lần đầu tiên tôi được nghe về khái niệm chu kỳ và xu hướng là khi Paul Raymond, Phó Chủ tịch phụ trách các khoản vay của Ngân hàng Quốc gia Hoa Kỳ và Công ty Trust tại Chicago, gửi tặng tôi cuốn Cycles – tạm dịch: Các chu kỳ – được viết bởi Edward R. Dewey và Edwin F. Dakin.

Tôi đã áp dụng khá hiệu quả các nguyên lý rút ra từ cuốn sách và hôm nay, tôi muốn chia sẻ chúng với bạn. Cụ thể, khi tôi nhận thấy tình hình kinh doanh đang đi xuống, tôi sẽ áp dụng một nguyên lý được nhắc đến trong *Các chu kỳ:* Hãy khởi đầu một xu thế mới, một cuộc đời mới, một con người mới, cùng

những ý tưởng và hành động mới.

Hiện tại, tôi đang là Chủ tịch Ban quản trị của Hiệp Hội Nghiên Cứu Quy Trình. Còn Edward R. Dewey, người sáng lập hiệp hội, hiện đang đảm nhận vị trí CEO.

Do việc nghiên cứu *chu kỳ và xu hướng* đóng vai trò rất quan trọng song lại có rất ít người am hiểu về nó, tôi đã phải nhờ ngài Dewey viết một bức thư để giải thích về chúng một cách thật dễ hiểu. (Ông cũng đồng thời viết một bức thư khác về *các chỉ số dự báo*, bạn sẽ được biết về chúng trong chương 19). Sau đây là những gì ông đã phải giải thích trong chủ đề hấp dẫn về các chu kỳ.

Các chu kỳ

Nếu bạn chịu khó quan sát, bạn sẽ nhận thấy rất nhiều hiện tượng có khuynh hướng lặp lại đều đặn theo chu kỳ trong một một khoảng thời gian xác định.

Có một khuynh hướng chung cho các đặc tính của chu kỳ, mà một khi phát động, chúng sẽ tiếp diễn. Do đó, chu kỳ còn được xem là công cụ dự báo tương lai khá hữu hiệu.

Chẳng hạn, bạn đã biết về chu kỳ 12 tháng của các mùa. Nếu hiện tại là mùa hè, bạn biết rằng trong 6 tháng tới tiết trời sẽ trở lạnh và có gió rét. Nếu hiện tại là mùa đông, bạn có thể dự tính kế hoạch chơi quần vợt và bơi lội trong nửa năm tiếp theo. Khi thực hiện những hoạch định trên, chính là bạn đang vận dụng hiểu biết của mình về các chu kỳ.

Đương nhiên, ai cũng biết về chu kỳ các mùa trong năm. Nhưng như vậy không có nghĩa rằng các chu kỳ khác đều phổ biến như thế.

Mọi tay thợ săn đều biết rằng họ có thể thu hoạch được rất khá trong một vài năm; nhưng sang các năm khác thì không được như vậy. Điều các thợ săn hầu hết không biết chính là khoảng thời gian lặp lại đều đặn giữa các thời điểm đó – và căn cứ vào đó để dự đoán mùa săn thích hợp. Thế nhưng Công ty Hudson’s Bay đã nắm được quy luật này và áp dụng thành công để dự đoán mùa săn trước vài năm và chuẩn bị cho chúng.

Mỗi ngư dân đều biết rằng sản lượng các loài cá sẽ thay đổi theo từng mùa. Kinh nghiệm này có thể (và đã được) chắt lọc để đánh giá đúng những con sóng lớn dồi dào và dự đoán chính xác những khu vực có nhiều cá nhất.

Những nhà nghiên cứu hoạt động núi lửa cũng áp dụng quy luật này để dự đoán sự phun trào của núi lửa; các nhà địa chất học thì áp dụng – theo một cách tương đối – để dự đoán các cơn địa chấn; và còn

rất nhiều phương thức ứng dụng khác nữa trong mọi lĩnh vực khoa học.

Thậm chí các nhà kinh tế học cũng nhận ra những thăng trầm đều đặn trong hoạt động kinh tế của con người trong một khoảng thời gian – mà không thể là kết quả của sự trùng hợp ngẫu nhiên. Phát hiện này đã dẫn đến những dự đoán lớn lao hơn.

Việc xác định các chu kỳ trên thường rất đơn giản. Một cuộc điều tra nhỏ về những biểu đồ và đồ thị sóng quen thuộc có thể tiết lộ ý nghĩa của những bước sóng chủ đạo. Tuy nhiên, cần có kỹ năng để phân biệt giữa những chu kỳ "phản ánh thực tế" và các biến động ngẫu nhiên.

Bạn có thể tự mình kiểm chứng bằng cách tự xác định chu kỳ cảm xúc của bạn, hoặc của vợ, chồng, ông chủ và nhân viên của bạn.

Mỗi buổi tối, hãy đánh giá tâm trạng của bạn sau một ngày và xác định chúng lên biểu đồ; sau đó hãy nối các điểm tượng trưng cho nhiều ngày bằng các đường kẻ. Xu hướng của đồ thị sẽ dần xuất hiện. Đối với con người, chu kỳ cảm xúc thường kéo dài từ 2 đến 9 tuần. Đó là nhịp độ tự nhiên của bạn, và trong phần lớn trường hợp chúng sẽ tiếp tục xu hướng đó. Hãy sử dụng quy luật này để dự đoán trước sự biến thiên của tâm trạng và tự bảo vệ mình trước trạng thái lạc quan hoặc bi quan thái quá.

Phần lớn phụ nữ có chu kỳ thăng hoa kéo dài trong 14 ngày – cũng có thể được phát hiện và tính toán thời điểm theo phương pháp tương tự. (Cứ sau mỗi giây sự biến thiên lại càng mãnh liệt). Chu kỳ cảm xúc của phụ nữ thường nằm trong khoảng 29 ngày, tùy thuộc vào chu kỳ quay của mặt trăng (thường đạt cực thịnh vào tuần trăng thứ ba).

Hiểu biết về chu kỳ có thể mang đến những lợi ích to lớn cho nhân loại. Chúng có thể giúp chúng ta tiên đoán. Chúng sẽ giúp chúng ta thay đổi những thứ tùy biến và thích nghi với những thứ bất biến.

Các xu hướng tăng trưởng

Sau đây là điều cốt lõi bạn cần nắm về sự tăng trưởng: Trong dài hạn, mọi vật chất trong vũ trụ đều tăng trưởng với mức độ càng nhỏ trong thời gian càng lâu.

Một đứa trẻ sơ sinh sẽ tăng cân gấp hai lần trong vòng 6 tháng. Nếu tiếp tục tăng trưởng với tốc độ đó, chẳng mấy chốc trọng lượng đứa trẻ sẽ lên đến hàng tấn. Giống như con người, cây cối cũng phát triển ngày càng chậm lại, và cuối cùng sẽ ngừng tăng trưởng hoàn toàn. Cây cối không bao giờ chạm đến bầu trời, cũng như sự hùng mạnh của các doanh nghiệp và các quốc gia cũng không bao giờ là vô hạn, *cho đến khi những khám phá mới được công bố.*

Sự tăng trưởng thường được tính toán bằng con số thực tế. Chẳng hạn doanh thu hai năm trước là 100 nghìn đô-la, năm ngoái là 200 nghìn đô-la (tăng 100 nghìn) và đến năm nay là 300 nghìn. Điều đó nghe thật tuyệt vời.

Mức độ tăng thưởng lại được xác định theo phần trăm. Doanh thu hai năm trước đạt 100 nghìn đô-la và năm ngoái đạt 200 nghìn đô-la, vậy mức độ tăng trưởng là 100 phần trăm. Nhưng đến năm nay doanh thu chỉ đạt 300 nghìn đô-la, tức là mức tăng trưởng chỉ còn 50 phần trăm. Một sự thụt lùi! Nếu mức tăng trưởng cứ liên tục giảm dần như thế, nhiều vấn đề sẽ nảy sinh.

Hãy luôn luôn tính toán mức tăng trưởng dựa trên phần trăm.

Vấn đề này cực kỳ quan trọng đối với những ai đang chịu trách nhiệm về sự tăng trưởng của doanh nghiệp – tôi xin khẳng định điều đó. Như cách một người mẹ luôn quan tâm theo dõi cân nặng của con mình, chúng tôi sẽ minh họa cho bạn từ chỉ số kinh doanh mẫu của một công ty:

		Doanh thu hàng năm	Tăng trưởng sau 5 năm
1920	Thành lập	20.000 đô-la	---
1925	Sau 5 năm thành lập	38.000 đô-la	18.000 đô-la
1930	Sau 10 năm thành lập	68.000 đô-la	30.000 đô-la
1935	Sau 15 năm thành lập	116.000 đô-la	48.000 đô-la
1940	Sau 20 năm thành lập	186.000 đô-la	70.000 đô-la
1945	Sau 25 năm thành lập	279.000 đô-la	93.000 đô-la
1950	Sau 30 năm thành lập	391.000 đô-la	112.000 đô-la
1955	Sau 35 năm thành lập	508.000 đô-la	117.000 đô-la
1960	Sau 40 năm thành lập	609.000 đô-la	101.000 đô-la

Nhìn bề ngoài, dường như công ty này đang phát triển một cách chóng mặt, với các bước tăng trưởng liên tục sau mỗi năm năm. Người bình thường sẽ dự đoán rằng tốc độ tăng trưởng này sẽ còn tiếp tục trong những năm kế tiếp.

Thế nhưng chúng ta hãy xem xét chúng dưới góc độ mức tăng trưởng. Ta sẽ dễ dàng nhận thấy một đà sụt giảm mạnh trong tỉ lệ tăng trưởng doanh thu của công ty, được biểu thị trong bảng dưới đây:

1920-1925: tăng 90% doanh thu tính từ năm 1920
1925-1930: tăng 80% doanh thu tính từ năm 1925

1930-1935: tăng 70% doanh thu tính từ năm 1930
1935-1940: tăng 60% doanh thu tính từ năm 1935
1940-1945: tăng 50% doanh thu tính từ năm 1940
1945-1950: tăng 40% doanh thu tính từ năm 1945
1950-1955: tăng 30% doanh thu tính từ năm 1950
1955-1960: tăng 20% doanh thu tính từ năm 1955

Thật dễ dàng nhận thấy rằng cứ sau một giai đoạn năm năm, mức độ tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp giả định này lại giảm đi 10%. Và nếu xu hướng này tiếp diễn, mức độ tăng trưởng trong 10 năm tới sẽ diễn ra như sau:

1960-1965: tăng 10% doanh thu tính từ năm 1960
1965-1970: tăng 0% doanh thu tính từ năm 1965

Hiểu được bản chất của mức độ tăng trưởng, việc dự đoán tình hình kinh doanh trong các năm 1965 và 1970 sẽ được tính toán chính xác hơn. Chúng ta nhận thấy rằng đến năm 1970, đà tăng trưởng đã dừng hẳn lại. Kể từ đó doanh nghiệp này sẽ dần trở thành một trong số các ông lớn khác – sa vào lối mòn của sự bão hòa và thủ cựu – và sẽ dần suy tàn dần dần, cho đến khi bị làn sóng cạnh tranh khốc liệt xô ngã, hoặc bắt buộc phải tiến hành “thay máu”, nhường đường cho các thế hệ trẻ khai sinh khởi đầu mới.

Phép chiếu này – dựa trên các đặc tính của mức độ tăng trưởng và chỉ ra hướng tiếp cận cái chúng ta gọi là “mức tăng trưởng tối đa” – chính là công cụ hết sức quan trọng đối với những ai đang theo học ngành kinh tế ứng dụng.

Trong giả thiết nêu trên, chúng tôi đã định sẵn tốc độ lao dốc đều đặn của mức tăng trưởng – một quy luật khó lòng bắt gặp ở bất kỳ tổ chức nào trong thực tế. Thế nhưng, chúng ta không thể bác bỏ sự thật rằng: Các doanh nghiệp và các nhà đầu tư vẫn đang tự huyễn hoặc mình về khả năng phát triển của tổ chức. Chỉ có mức độ tăng trưởng mới là thước đo chính xác nhất cho sức sống của doanh nghiệp.

Dù vậy, những điều tôi vừa trình bày không nên được khuyến khích. Đành rằng chúng đã phản ánh được bản chất của hoạt động kinh tế, nhưng nhìn từ mặt tốt, chúng ta không thể chấp nhận khuynh hướng tự nhiên đó cứ thế tiếp diễn. Chúng ta phải làm một điều gì đó.

Điều cốt yếu trong việc thay đổi khuynh hướng tăng trưởng tự nhiên là sự sản sinh ra cái mới – nhằm tái lập xu hướng tăng trưởng tồn tại trước đó.

Lấy ví dụ 7 năm về trước, ngành đường sắt đã đạt đến đỉnh cao trong chu kỳ phát triển. Khi đó, có ý kiến cho rằng nên xúc tiến phát triển động cơ chạy máy – và bạn hãy nhìn lại ngành công nghiệp đường sắt hiện nay và so sánh! Có hàng tá trường hợp điển hình khác cũng diễn ra như vậy.

Tóm lại: Mức độ tăng trưởng giảm dần là khuynh hướng tự nhiên đối với mọi sự vật. Tuy nhiên, với trí sáng tạo và tính cần cù, chúng ta có thể cải thiện và thay thế xu hướng tăng trưởng cũ bằng những xu hướng mới.

Thoát khỏi gông cùm

Nếu bạn là mẫu người dễ dàng chấp nhận hoàn cảnh bên ngoài khống chế và kiểm soát vận mệnh, hãy mạnh dạn tự giải thoát mình khỏi gông cùm!

Gông cùm là khái niệm chỉ trạng thái hoàn toàn bị trói buộc và chi phối bởi ý chí của kẻ khác, mà trong trường hợp này chính là *sự lệ thuộc vào tác nhân bên ngoài và những suy nghĩ cũng như thái độ tiêu cực bị kìm nén bên trong.*

Càng đi vào tìm hiểu, khám phá sức mạnh của tâm trí con người và cách phát huy chúng, tôi càng bị thuyết phục bởi chân lý: *Thành công hay thất bại hầu hết là hệ quả đến từ quan điểm sống của mỗi cá nhân.*

Quan điểm sống của mỗi cá nhân xuất phát từ động lực, và động lực chính là ham muốn bên trong thôi thúc anh ta hành động. Thuật ngữ *niềm cảm hứng*, được kết hợp trong khái niệm *cảm hứng hành động*, chính là ham muốn *tích cực* bên trong thúc đẩy hành động của anh ta. Và chính cảm hứng này là nguồn gốc của quan điểm tư duy tích cực.

Thế nhưng động cơ cũng có thể vì mục đích xấu. Và một khi động cơ không tốt, ham muốn bên trong sẽ phát sinh quan điểm tư duy tiêu cực.

Khi bạn phát sinh mâu thuẫn giữa ham muốn bên trong và nền tảng đạo đức, giữa những suy nghĩ tốt đẹp và dục vọng bản năng di truyền, cảm xúc và cảm giác mạnh mẽ (những yếu tố tích cực nếu được kiểm soát và định hướng), rắc rối sẽ tìm đến bạn.

Thế nhưng, điều gì là tốt đẹp? Điều gì là xấu xa?

Và bạn sẽ phải làm gì khi hai nền tảng trong cuộc sống phát sinh mâu thuẫn?

Và làm cách nào bạn có thể nuôi dưỡng quan điểm tư duy tích cực?

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ cùng bạn phân tích cuốn tiểu thuyết của Samuel Butler, với nhan đề rất chân chất và ấn tượng: *The way of all flesh* – tạm dịch: Cái nhìn tổng thể, bao gồm những câu chuyện tập hợp từ rất nhiều người – những người đang phải đối mặt với nỗi bức xúc phải giải đáp vô vàn câu hỏi đặt ra trong cuộc đời, những câu hỏi khiến mỗi người chúng ta phải trăn trở. Một số người đã tháo gỡ thành công nút thắt trong lòng, một số khác đã thất bại… tất cả chỉ phụ thuộc quan điểm sống của họ: Tích cực hay tiêu cực, là tốt hay xấu.

Trong chương 12, chúng tôi sẽ hướng dẫn bạn làm cách nào có thể vượt qua những giằng xé nội tâm một cách khôn ngoan nhất và hiệu quả nhất.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Sức mạnh huyền bí trong tâm trí con người chính là lời cầu nguyện – một thứ sức mạnh tâm linh kỳ diệu – vận động dưới quyền năng của quy luật thường nhật. Những quy luật này vẫn tồn tại vĩnh hằng bất chấp con người có mất đi sự hiểu biết, sự sáng suốt và lòng tin hay không.

Quy luật thường nhật luôn đi theo những bước phát triển cụ thể. Mọi sự vật đều biến đổi và tăng trưởng theo chu kỳ và xu hướng. Mọi quá trình tăng trưởng dù do tự nhiên hay con người tạo ra đều bị chi phối bởi những quy tắc hiển nhiên, rằng mọi sự vật sinh ra rồi sẽ đến lúc đạt đến đỉnh cao, tàn lụi và chết đi – trừ phi chúng được tái sinh thành cuộc đời mới, chủng loài mới, tư tưởng mới và hoạt động mới.

Mặt khác, con người có khả năng đoán trước tương lai – nhờ vận dụng phương pháp và kiến thức – đồng thời khai sinh ra những chu kỳ và xu thế phát triển mới.

12. CÁI NHÌN TỔNG THỂ

Hãy nhìn vào mặt tốt đẹp nhất, hãy nhìn vào mặt xấu xa nhất, và hãy đánh giá một con người qua cái nhìn tổng thể: Nửa thánh thiện, nửa suy đồi; nửa thanh cao, nửa phàm tục. Trên hành trình tìm kiếm phương thức hoàn mỹ của thành công, tôi đã sớm nhận ra rằng những tiêu chuẩn đạo đức cũng góp một phần trong những thành tựu bền vững và trường tồn. Trừ phi một người học được cách kiểm soát nửa tội đồ và hoang dại của bản thân, anh ta sẽ không bao giờ đạt đến thành công mĩ mãn.

Cũng trong thời điểm đó, tôi đã khám phá ra bốn nguyên nhân cơ bản lý giải cho thất bại của giới bán hàng. Chúng cũng tác động tương tự đến quá trình theo đuổi thành công trong mọi lĩnh vực khác. Đó là: Tình dục không lành mạnh, rượu chè, gian dối và trộm cắp. Từ quá trình thử và sai – rồi đến thử và đúng – tôi đã đúc kết được phương pháp cần thiết nhằm triệt tiêu những tác nhân phá hoại đó trong đội ngũ nhân viên của tôi. Một khi liên hệ, thấm nhuần và áp dụng thành công những nguyên lý được đề cập trong chương này, bạn sẽ dễ dàng phát huy phần tốt đẹp – và cả phần thánh thiện – trong tâm hồn bạn. Bạn sẽ bất ngờ trước sức mạnh do lòng tốt mang lại mà bạn chưa bao giờ mơ đến.

Điều phải tôi nên làm… tôi đã không làm. Điều trái tôi nên tránh… tôi đã phạm phải.

Lý do bạn không làm được điều đúng đắn dù đó là việc nên làm chính vì bạn vẫn chưa rèn luyện được thói quen làm việc tốt. Vì vậy chúng ta sẽ cùng thảo luận một chút về thói quen, và làm cách nào để rèn luyện thói quen đúng đắn.

Khi bạn làm điều gì đó sai trái, dù biết rằng mình sai nhưng vẫn làm – đó là do bạn vẫn chưa rèn luyện được thói quen kiểm soát hợp lý và ngăn chặn sự cám dỗ bộc phát của ham muốn bên trong, hoặc bạn đã tiêm nhiễm những thói quen có hại và không thể chấm dứt chúng hoàn toàn. Bạn phải thừa nhận một sự thật quan trọng: *Bạn luôn luôn hành động theo những gì bạn muốn.*

Đây là sự thật trong mọi hành động. Bạn có thể bào chữa rằng bạn cần phải làm thế, hoặc bạn bị ép buộc phải làm thế, thế nhưng thực sự trong mỗi hành động, bạn đều có sự lựa chọn. Chỉ bạn mới có quyền lựa chọn cho chính mình. Vì vậy, một trong những bí quyết bạn cần khám phá là làm thế nào để thốt nên câu "tôi muốn" bằng ý chí.

Và bạn sẽ thắc mắc: "Thế còn khuynh hướng mang tính kế thừa thì sao?"

Dưới đây là câu chuyện về một chàng trai trẻ đã thành công trong việc tự bảo vệ mình khỏi những cám

dỗ ma mị nhất.

Trong buổi tiệc cocktail nhân dịp họp mặt Hiệp hội Chuyên viên Kinh doanh tại Chicago cách đây không lâu, một người bạn đã hỏi Bob: “Anh muốn dùng rượu Scotch hay rượu Bourbon?”

Anh mỉm cười đáp: “Không loại nào cả. Tôi không uống rượu.” Rồi sau vài giây ngần ngừ, Bob tiếp: “Anh muốn biết tại sao không?”

Người bạn gật đầu, thế là Bob kể: “Anh biết cha tôi đấy. Mọi người ai cũng kính nể ông. Ông từng được mệnh danh là thiên tài trong lĩnh vực của mình. Ông là một trong những người tử tế nhất trên đời. Đó là lý do vì sao mẹ tôi, người rất sùng bái ông, đã vô cùng đau khổ đến mức không thể chấp nhận được sự thật, rằng ông là một kẻ nghiện rượu.

Thu nhập hàng năm của cha tôi đã từng lên đến 50.000 đô-la. Gia đình tôi đã từng gặp cảnh lao đao về tài chính, nhưng chuyện này còn tệ hơn… mẹ tôi đã bị giày vò trong nỗi thống khổ, nhục nhã và sợ hãi.” Anh lại ngập ngừng rồi nói tiếp: “Tôi yêu mẹ. Tôi cũng yêu cha. Tôi không trách ông. Nhưng là một đứa trẻ, tôi đã cam đoan rằng nếu ngay cả một người tuyệt vời và khôn ngoan như cha tôi cũng khiến những người ông yêu thương phải đau khổ, chỉ vì thói rượu chè, tôi sẽ không bao giờ uống rượu. Tại sao tôi, con trai ông, lại muốn kế thừa khuynh hướng đó và trở thành một kẻ nát rượu? Nếu tôi có kế thừa khuynh hướng nào đó từ cha, thì chúng cũng không thể làm hại tôi chừng nào tôi còn chưa đụng đến một giọt rượu. Và tôi đã không bao giờ làm thế… Tôi tin rằng anh đã hiểu.”

Còn bạn, bạn có thể thay đổi những thói quen do kế thừa không?

Có. Bạn có thể kiểm soát những khuynh hướng mang tính kế thừa. Bạn có thể cải thiện những khuynh hướng mình muốn và hạn chế những khuynh hướng không mong muốn – vì bạn có quyền lựa chọn. Đừng sai lầm ngay từ bước đầu tiên. Đừng cố ý tập cho mình những thói quen mà khuynh hướng phát sinh từ chúng có thể gây bất lợi cho gia đình bạn. Hãy làm như Bob, chớ liều lĩnh. Hãy tập nói “Không.”

William James, nhà tâm lý học vĩ đại người Mỹ, đã viết: “Nếu chúng ta trở thành kẻ nát rượu vì bị chuốc say bởi hàng vạn ly, chúng ta cũng có thể trở thành thánh nhân, chuyên gia hay kẻ nắm quyền nhờ cống hiến hết mình cho công việc.” Và ông đã nhấn mạnh một nguyên tắc quan trọng nhằm triệt tiêu bất kỳ thói quen nào:

“Hãy đột ngột chấm dứt tất cả. Hãy thông báo cho tất cả mọi người. *Và hãy cam đoan sẽ không bao giờ để điều đó xảy ra lần nữa!*”

Nếu đây là lần đầu tiên bạn bị bạn bè lôi kéo làm điều xấu, hoặc tiếp tục lặp lại những hành vi có hại, hãy thu hết can đảm và nói "không." Sau đây là một trường hợp điển hình:

Tôi đang bắt taxi từ sân bay Idlewild đến thành phố New York. Người tài xế trông có vẻ như biết rõ mọi thứ và biết phải làm gì. Tôi không nói gì cho đến khi anh lên tiếng: "Đây là khu phố nơi tôi sinh ra và lớn lên. Tôi sẽ không bao giờ quên lần tôi bị trêu chọc là em gái khi từ chối tham gia một nhóm choai choai. Họ đã đánh cướp cửa hàng tạp hóa của ông Tony phía bên kia đường.

"Đêm đó tôi chạy thẳng về nhà. Tôi biết tôi đã dây dưa với bọn xấu. Thật buồn cười khi một đứa nhóc lại biết trả lời 'không' trước những đứa bạn cùng tuổi đang lôi kéo nó."

"Nhưng chuyện đó không hề buồn cười," tôi đáp. "Đó là bi kịch. Đó là cách bọn trẻ sa ngã. Chúng bị cuốn theo đám bạn xấu. Và chúng không có can đảm nói 'không' khi bị cám dỗ."

Ám thị lôi kéo… Tự ám thị đẩy lùi cái xấu

Tôi nói tiếp: "Anh có biết rằng nửa triệu thanh thiếu niên phải vào trại giáo dưỡng vì trộm cắp xe hơi và các tội danh khác mỗi năm hay không?"

Xe đã dừng trước cửa khách sạn, nên tôi không kịp giải thích với anh rằng chúng ta vẫn có thể tránh được những bi kịch ấy, trong trường hợp các bậc phụ huynh hiểu được cách đưa ra những lời khuyên có ích, nhờ đó họ có thể hướng dẫn con cái mình phát huy sức mạnh của sự tự ám thị, để tự nhắc nhở mình luôn làm điều tốt và tránh xa những điều xấu xa.

Từ trải nghiệm của mình, bạn sẽ nhận thấy rằng trong những lần tiếp xúc với môi trường mới, hoặc trước khi thực hiện điều gì đó bạn chưa từng làm trong đời, bạn thường nhận thức được nỗi sợ hãi và bắt đầu do dự. Cảm giác đó cũng xuất hiện trong lần đầu tiên bạn bị lôi kéo làm điều sai trái. Đôi khi cảm giác sợ hãi mạnh đến nỗi ngăn cản bạn hành động thiếu suy nghĩ. Đó là phản ứng tự nhiên nhằm bảo vệ chủ thể khỏi những mối đe dọa tiềm ẩn.

Đó là lý do chúng ta tin chắc rằng không một ai gây ra những sai phạm nghiêm trọng mà chưa từng dừng lại để suy nghĩ, trừ khi kẻ đó đã tiêm nhiễm thói quen xấu từ những hành vi trong quá khứ nhưng chưa gây ra hậu quả đáng tiếc. Điều đó không thể xảy ra.

Không một hành động nào của con người không chịu tác động từ sự ám thị, tự ám thị hay tự kỷ ám thị. Bạn sẽ hiểu rõ hơn khi đọc tiếp phần sau, nhưng ngay lúc này, tôi sẽ đúc kết chúng theo những khái niệm đơn giản:

Ám thị xuất hiện bất cứ khi nào bạn thấy, nghe, ngửi, nếm hay cảm nhận một điều gì đó. Chúng xuất phát từ môi trường bên ngoài. Ví dụ, một đứa trẻ học đi vì thấy cha mẹ nó cũng đi đứng được. Nó học nói chuyện vì nghe thấy người khác cũng nói chuyện. Và nó có thể tiếp thu kiến thức từ sách vở nếu nó đã đọc viết thành thạo.

Tự ám thị là sự ám thị được bạn tạo ra một cách có chủ đích. Chúng có thể xuất hiện khi bạn suy nghĩ, quan sát, lắng nghe, cảm nhận, ngửi hoặc nếm kết hợp với sức mạnh của trí tưởng tượng. Bạn có thể hình dung sự việc từ lời nói, có thể thì thầm hoặc gào lớn ý tưởng của mình, hoặc viết chúng ra giấy. Đó là những gì bạn phải làm để tự tạo ra động lực cho bản thân. Tóm lại, khi bạn có chủ ý tuyên bố điều gì đó với bản thân hoặc phát sinh suy nghĩ tác động đến tiềm thức, đó là tự ám thị.

Những tuyên bố sau sẽ trở thành lời tự động viên nếu bạn tiếp cận ý nghĩa của chúng và rèn luyện thói quen phản ứng khi nhắc đến chúng:

Hãy can đảm nói "không"!

Hãy can đảm đối diện với sự thật!

Hãy làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm!

Hãy hành động ngay lập tức!

Tự kỷ ám thị, đúng như tên gọi, là cơ chế tự phát. Đó là sự ám thị phát sinh từ tiềm thức và tác động đến ý thức qua biểu hiện của thị giác, thính giác, cảm giác, khứu giác, vị giác và biểu tượng ngôn ngữ – chúng cũng có thể mang hình thức tư duy. Dưới đây là cách cơ chế này vận hành:

John là học sinh năm đầu trung học. Cậu muốn kết bạn với mọi người và đã tìm được một nhóm để chơi cùng. Vài cậu bạn trong nhóm nửa đùa nửa thật rằng họ nên đến bãi phế liệu vào ban đêm và mang về mấy chiếc mâm bánh xe. Đó là sự ám thị. Lương tâm của John sẽ cắn rứt trừ phi cậu đã tiêm nhiễm thói quen trộm cắp từ trước. Lúc này, nếu cha mẹ cậu dạy cậu cách vận dụng sự tự ám để tự nhắc nhở mình: *Không được trộm cắp*! hoặc *Hãy can đảm nói "không*"! thì những suy nghĩ hoặc biểu tượng này sẽ sáng lên từ trong tiềm thức của John và tác động trở lại ý thức. Đó chính là tự kỷ ám thị.

Trong qua trình hướng dẫn, cha mẹ John có thể khuyên cậu lặp đi lặp lại các mệnh đề *Không được trộm cắp!* hoặc *Hãy can đảm nói "không"!* nhiều lần trong ngày, vào mỗi buổi sáng và tối và kéo dài trong nhiều tuần. Khi John tự giác lặp lại những lời cam kết đó, với ý muốn tạo nên dấu ấn trong tiềm thức để chúng thức tỉnh cậu khi cần, cậu đang vận dụng sự tự ám thị. Cậu đã tác động đến tiềm thức, và

tiềm thức sẽ tự phát động cơ chế nhắc nhở khi có biến cố xảy ra, và những lời cam kết này có thể hỗ trợ cậu. Ta gọi đó là tự kỷ ám thị. Và John, cũng như người tài xế taxi, sẽ mạnh dạn nói “không”. Cậu cũng có thể dùng tầm ảnh hưởng của mình để động viên bạn bè trong nhóm làm điều đúng đắn – vì đó là việc nên làm.

Đồng cảm

Hãy giả sử John có một cô em gái rất quyến rũ, May. Như mọi thiếu nữ khác khi đến tuổi dậy thì, bản năng tình dục cố hữu của May luôn thôi thúc cô tìm cách thỏa mãn những khao khát thầm kín, và trở thành dục vọng luôn hiện hữu. Nhưng một lần nữa, bản năng lại bảo vệ cô với tấm khiên vững chắc – nỗi lo sợ và cảnh giác với mối hiểm nguy, khiến cô chần chừ và suy nghĩ. Cũng như anh trai cô, John, May muốn được kết bạn và cô cũng tìm được nhóm cho mình. Nhưng cô đã quen lầm nhóm bạn xấu. Trong số đó, cũng có những tên nửa đùa nửa thật gợi lên những ám thị – những ám thị xấu xa. Ám thị càng quyết liệt và dai dẳng đến đâu, thì cả khả năng chúng thâm nhập đến tiềm thức của May càng mạnh mẽ đến đó.

Nhưng nếu cha mẹ May đã hướng dẫn cô vận dụng sự tự ám thị để tự nhắc nhở mình làm điều đúng đắn – vào đúng thời điểm – May sẽ đối mặt với vấn đề một cách khôn ngoan, và hành động đúng đắn.

Nếu John và May có những bậc phụ huynh hiểu được sức mạnh của sự ám thị, sự tự ám thị và tự kỷ ám thị, May sẽ không bị nhóm bạn xấu lôi kéo ngay từ đầu – vì với những thiếu niên được dạy dỗ tử tế, chúng biết mình sẽ bị ảnh hưởng bởi môi trường không lành mạnh. Và trong trường hợp này, bạn bè và “chiến hữu” chính là những tác nhân có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất. Bài thơ cổ sau sẽ giúp bạn hình dung điều đó:

Trụy lạc là giống ác linh khủng khiếp,
Đáng căm hận, nhưng mãi cám dỗ ta
Tâm đã hoen, sẽ chẳng thể phai nhòa
Ta cam chịu, luyến lưu, rồi âu yếm.

Xin nhắc lại, nếu cha mẹ của John và May là những người chịu bỏ tâm huyết để chăm lo cho những mục tiêu trong cuộc sống của con cái họ, bằng cách luôn tâm sự với chúng về những vấn đề khó giãi bày – thì từ những lời khuyên, John và May sẽ tự hình thành cho mình những tiêu chuẩn đạo đức cao đẹp, mẫu mực và bất khả xâm phạm. Mỗi người sẽ học được cách lựa chọn cho mình những người bạn đáng kết thân… học cách phân biệt và phát triển những mối quan hệ ràng buộc, gắn bó… hay học cách động viên bạn bè đón nhận cuộc sống một cách vững vàng hơn.

Chúng ta có thể tin tưởng rằng nếu các bậc phụ huynh dành thời gian cho những vấn đề trên, thì sự thấu cảm giữa John, May và cha mẹ chúng sẽ ngày càng mãnh liệt, và khiến chúng chấp nhận hành động theo lời khuyên của họ. Nhưng ngược lại, nếu họ không dành đủ thời gian mỗi ngày để thấu hiểu con cái, thì những lời ám thị họ đã tốn công duy trì sẽ phản tác dụng. Những đứa trẻ có thể vô tình hay cố ý làm ngược lại những điều cha mẹ chúng mong muốn. Và thay vì hạn chế, kháng cự hay đẩy lùi ảnh hưởng từ những cám dỗ bên ngoài, hết lần này đến lần khác, chúng sẽ bị dục vọng khuất phục và điều khiển chỉ vì muốn phản ứng lại cha mẹ chúng – theo quan điểm của các nhà tâm thần học.

Nếu bạn muốn tìm hiểu thêm về cách nuôi dưỡng sự đồng cảm, để thấu hiểu chính mình, để thấu hiểu con cái mình và những điều chúng đang thực sự quan tâm, hãy tìm đọc tác phẩm *You and Psychiatry* – tạm dịch: Tâm thần học và bạn (tác giả: Menninger & Leaf; Scribner's, New York phát hành năm 1948).

Bạn cũng có thể vận dụng hiệu quả những nguyên tắc tôi đã áp dụng để giải quyết các vấn đề phát sinh trong đội ngũ bán hàng của tôi. Tương tự như tất cả các quy luật tự nhiên khác, chúng vô cùng đơn giản:

- Tôi sử dụng phương pháp ám thị để gợi lên trong mỗi nhân viên mong muốn làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm.
- Tôi hướng dẫn mỗi người cách vận dụng cơ chế tự ám thị nhằm giúp họ nuôi dưỡng mong muốn làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm.
- Tôi thường xuyên thay đổi môi trường làm việc của mỗi nhân viên khi cần thiết nhằm giúp anh ta từng bước tiến gần hơn mục tiêu anh đề ra.

Tôi tiết lộ cho anh biết phải làm thế nào để lựa chọn môi trường phù hợp nhất và tốt nhất cho chính mình.

Những câu chuyện tôi vừa kể ở phần trên đã đề cập đến cách áp dụng một số trong những nguyên tắc đó. Và trong những chương kế tiếp, bạn sẽ được tìm hiểu về kinh nghiệm từ những người đã áp dụng chúng trong nhiều trường hợp khác nhau.

Nhưng ngay bây giờ, bạn nên sẵn sàng để vận dụng ngay những nguyên lý về sự ám thị, tự ám thị và tự kỷ ám thị, và hiểu được tầm quan trọng của việc lựa chọn môi trường thích hợp nhất nhằm vươn đến mục tiêu bạn hằng khao khát.

Chẳng hạn, bạn có thể:

- Sử dụng những cách tự động viên được đề cập trong cuốn sách này.
- Tự khám phá ra cách động viên bản thân.
- Gây ảnh hưởng đến người khác bằng phương pháp ám thị.

Tiếp tục theo dõi cuốn sách này, và tất cả những tài liệu kỹ năng khác tôi đã giới thiệu ở đây.

Tiếp theo, chúng ta sẽ bàn về tính gian dối, tác nhân phổ biến nhất trong bốn tác nhân chủ yếu dẫn đến thất bại: *Tình dục, rượu chè, gian dối* và *trộm cắp.*

Tính gian dối là ranh giới giữa người anh hùng và kẻ phản phúc. Là người lớn, nhưng nếu họ chưa xây dựng được tiêu chuẩn đạo đức cao đẹp và vững chắc như một kim chỉ nam cho bản thân, thì họ vẫn chưa trưởng thành. Không khác trẻ con là bao, họ coi mình là trung tâm của vũ trụ. Họ chỉ biết nghĩ đến mình. Thế nhưng các chuyên gia tâm thần học đã khẳng định, họ còn thua cả một đứa trẻ ở tư duy lành mạnh. Họ vẫn chưa đủ chín chắn – do vẫn chưa trưởng thành, họ không đủ dũng khí để đối mặt với thực tế khắc nghiệt. Vì vậy, những hành vi lừa dối nhỏ nhặt lặp đi lặp lại sẽ trở thành hành vi lừa đảo nghiêm trọng, và xa hơn nữa là tội ác đáng ghê tởm.

Như trường hợp của tướng Benedict Arnold trong cuộc kháng chiến giành độc lập, người anh hùng sẽ trở thành kẻ phản phúc nếu anh ta không trưởng thành trong suy nghĩ và luôn xem nhẹ tính gian dối.

Kẻ phản phúc

Cuộc tiến công dũng mãnh của Benedict Arnold vào pháo đài Ticondegora đã chứng minh ông là một trong những chỉ huy quyết đoán và tài ba nhất trong suốt cuộc kháng chiến. Tôi luôn tin rằng trong Arnold hội tụ đủ tất cả những phẩm chất ưu tú cần có ở một Giám đốc Kinh doanh xuất sắc. Tuy nhiên, ông cũng mắc phải những sai lầm đã khiến bao nhân tài phải gục ngã. Ông là người gánh vác trách nghiệm lớn lao, đại diện cho quyền lợi của nhân dân, và có sức chịu đựng hơn người. Ông cũng sở hữu tinh thần xung phong và ý chí chiến đấu anh dũng. Thế nhưng vì đã có trong tay quá nhiều thành tích, ông sinh ra ích kỷ. Và trong hoàn cảnh phải cân nhắc đến lợi ích cá nhân, *hành động của ông bị cảm xúc chi phối* nhiều hơn lý trí. Trên phương diện đó, ông vẫn chưa phải người toàn đức toàn tài.

Vì là chỉ huy ngoài mặt trận, ông rất được các binh sĩ kính nể. Nhưng các thành viên Quốc hội và chỉ huy cấp cao khi tiếp xúc với ông đã nhận ra vấn đề. Tính kiêu ngạo, hay đòi hỏi vô lý, thiếu kiên nhẫn và cứng đầu của ông đã khiến ông gặp khó khăn khi phải phối hợp với những vị lãnh đạo khác có tố chất tương tự.

Cũng như những giám đốc kinh doanh bị phê bình và giáng chức bởi tính khí của họ, Benedict Arnold

đã cảm thấy tổn thương và xúc phạm sâu sắc khi quân đội tước quyền chỉ huy của ông vào năm 1777. Tuy nhiên, khi thực dân Anh phản công vào ngày 7 tháng Mười, ông đã tập hợp lực lượng kháng chiến đứng lên dù không được trao quân lệnh. Với tài lãnh đạo, lòng quyết tâm và kinh nghiệm trận mạc, ông đã một lần nữa giành chiến thắng. Sau chiến công đó, quốc hội đã ghi nhận công lao của ông, và phong ông làm Tổng tư lệnh.

Phụ nữ luôn là yếu tố có ảnh hưởng lớn nhất đến thành công hay thất bại của người đàn ông. Năm 1779, Benedict Arnold kết hôn với con gái của một quý tộc Anh, khi cô vừa tròn 18. Điều hệ trọng là cũng trong mùa xuân năm đó, ông đã *lần đầu tiên có ý định bắt tay với kẻ thù*. Tháng Năm năm 1780, Arnold xin được trao quyền chỉ huy pháo đài West Point – và đã được chấp thuận. Ngay lập tức, ông đã mật báo cho quân Anh rằng ông sẽ trao quyền kiểm soát pháo đài cho họ, đổi lại số tiền 20 nghìn bảng – hiển nhiên, ngay từ đầu ông đã rắp tâm thực hiện điều đó.

Arnold làm phản hoàn toàn vì lý do cá nhân, chứ không vì mưu đồ chính trị – người bán hàng mất đi lòng trung thành đối với công ty cũng xuất phát từ lý do cá nhân, chứ không vì cơ chế. Arnold không khác gì một nhân viên đã quay lưng với ông chủ của mình, khiến hắn ta phải trả giá vì những gì đã làm với ông. Như bao kẻ bất trung khác, ông đã hành động nhằm giải thoát nỗi bức xúc xuất phát từ lòng vị kỷ "Tôi được gì từ chúng?"

Kiềm chế trước, kháng cự sau

Ngay lúc này, hãy kiềm chế bản thân và tìm cách kháng cự lại sự cám dỗ vào một thời điểm khác. Hãy rèn luyện thành thói quen để phản ứng lại ngay tức thì khi bị lôi kéo. Khi nảy sinh ham muốn ích kỷ, bạn hãy tự động viên mình như sau:

Hãy tin vào phước lành!

Hãy đối xử với kẻ khác theo cách bạn muốn được đối xử!

Sức mạnh của những lời động viên sẽ thuộc về bạn nếu lần tới, bạn quyết tâm sẽ làm đúng như trên khi đối mặt với sự cám dỗ.

Đến đây, bạn đã sẵn sàng bước vào chương tiếp theo, "Trở thành người ta hằng mong ước như thế nào".

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Tiêu chuẩn đạo đức cao đẹp và lương tâm trong sáng là những yếu tố rất quan trọng trên con đường

vươn đến thành công. Đặc biệt, chúng sẽ giúp hạn chế bớt các tác nhân tai hại như tình dục, rượu chè, gian dối và trộm cắp. Bốn tác nhân đó sẽ bẻ gẫy mọi nấc thang thành công trong sự nghiệp của bạn nhanh hơn bất kỳ nguyên nhân nào khác.

Bí quyết cho thói quen luôn làm điều tốt bất cứ khi nào có thể, trong bất cứ trường hợp nào, chính là sự tự ám thị. Qua cơ chế tự ám thị, bạn sẽ được tiếp thêm sức mạnh từ tiềm thức và trí tưởng tượng.

Dưới đây là ba khẩu hiệu giúp bạn tự động viên mình làm điều tốt. Hãy nhắc đi nhắc lại chúng nhiều lần mỗi ngày:

Hãy can đảm nói "không"!

Hãy can đảm đối diện với sự thật!

Hãy làm điều đúng đắn vì đó là việc nên làm!

13. TRỞ THÀNH NGƯỜI TA HẰNG MONG ƯỚC NHƯ THẾ NÀO?

“Tôi muốn phòng hạng thương gia tốt nhất ở đây,” tôi nhìn thẳng đôi mắt viên trợ lý điều hành khách sạn và nói.

Anh ta do dự đến nửa phút, nhìn chăm chú vào phiếu thông tin đã điền đầy đủ của tôi; sau đó, anh cúi người tới trước và thì thầm ra vẻ hiểu biết: “Tôi thích làm việc với người Arkansas. Mới đây thôi, chúng tôi đã cho mấy tay đến từ Chicago một vố đau.”

Tôi bật cười lớn. Hẳn anh ta nghĩ rằng tôi đang tán thưởng câu đùa của mình. Nhưng không, vì anh ta không hề biết tôi cũng đến từ Chicago.

“Anh nói rằng sẽ nghỉ lại đây cùng gia đình trong hai tuần? Tôi sẽ giới thiệu với anh những dịch vụ tốt nhất với chỉ 5 đô-la một đêm. Anh nghĩ thế nào?”

Trở lại năm 1932 – khi chúng tôi đang rong ruổi theo ánh mặt trời. Năm đó, tôi vừa được cấp phép kinh doanh tại Arkansas. Sau khi triển khai hoạt động, chúng tôi đã đặt hòm thư chính thức tại Little Rock. Vì vậy khi đến đặt phòng tại những khách sạn sang trọng nhất Hot Springs, tôi đã đăng ký địa chỉ thanh toán tại địa phương như địa chỉ chính thức của mình. Rồi bạn sẽ thấy, người Arkansas rất biết cách làm tôi hài lòng. Rất nhiều Giám đốc Kinh doanh xuất sắc nhất của tôi đã xuất thân từ đây.

Tại khách sạn Arlington, tôi bắt đầu phát huy lợi thế của điều kiện xung quanh. Đầu tiên, tôi vẫn giữ lịch làm việc như cũ trừ một chút thay đổi: Tôi sẽ dành thêm một tiếng đồng hồ để nghỉ ngơi vào buổi trưa.

Nhà tắm khách sạn thường đóng cửa nghỉ trưa trong khoảng hai giờ. Nhưng người quản lý nhà tắm là người tôi rất yêu mến và các nhân viên của ông cũng là những khách hàng của tôi; vì mến tôi, họ đã cho phép tôi sử dụng phòng tắm như một trường hợp ngoại lệ. Tôi ngâm mình trong bồn khoảng năm phút trước giờ trưa, và tận hưởng cảm giác là vị khách duy nhất được tại đó. Nhân cơ hội này tôi cũng tranh thủ thư giãn và lấy lại sức nhờ dòng nước ấm Hot Springs. Sau giây phút nghỉ ngơi, một ngày làm việc mới như chào đón tôi khi đồng hồ điểm hai giờ chiều.

Tôi cũng áp dụng cách này để tranh thủ tập thể thao mỗi ngày, như chơi quần vợt vào mùa hè và trượt băng vào mùa đông; khi ghé thăm các khu nghỉ dưỡng, tôi cũng tìm cách tận dụng tiện nghi của họ. Tôi tự thuyết phục mình rằng: để có một trí óc minh mẫn, trước hết cần phải có một thân thể cường tráng.

Bạn muốn có công việc? Hãy theo đuổi nó

Cứ đến tháng Ba hàng năm, tôi lại ghé thăm Hot Springs nhằm mở rộng công việc kinh doanh tại đây. Năm 1935, ngay trước thời điểm đáo hạn các hợp đồng tôi đã ký kết và các hợp đồng vừa gia hạn trước đó một năm, tôi đã nhận được bức thư từ D. A. Cooke, người đang tìm kiếm cơ hội trở thành giám đốc kinh doanh. Anh đặc biệt quan tâm đến những doanh nghiệp mới thành lập. Không có gì khó hiểu khi tôi quyết định chọn anh làm đại diện, vì chính anh đã luôn theo đuổi công việc và giành lấy nó. Thời điểm đó, không nhân viên nào của tôi bì được với anh.

Như bao người Arkansas bản xứ khác, D. A. Cooke là một quý ông đúng nghĩa. Qua kinh nghiệm tiếp xúc với người dân tại đây, tôi nhận ra vùng đất này đã nuôi dưỡng nên những con người tuyệt vời đến thế nào. W. W. Sunderland là một ví dụ – Bill là một trong những người bạn thân thiện điển hình nhất mà tôi từng gặp. Anh đã chứng minh cho tôi thấy rằng tôi có thể điều hành một công ty cách nhà hơn 1.200 km nếu tìm được người chăm lo cho lợi ích của mình. Anh cũng chính là người sở hữu nguồn vốn dành cho việc xây dựng văn phòng Công ty Liên doanh Bảo hiểm Hoa Kỳ tại Dallas. Mỗi khi Bill đưa ra quyết định, đó luôn là quyết định chính xác – qua phong thái, ta có thể nhận ra anh là người rất chân thành.

Ngày tôi làm việc cùng D. A. Cooke cũng là ngày chúng tôi đánh xe từ Hot Springs đến Malvern. Cố gắng cách mấy tôi cũng chỉ ký được vài hợp đồng. Trong suốt những năm kèm cặp các đại diện mới, tôi ngờ rằng tôi phải có ít nhất 14 ngày hoạt động kém cỏi, và đây là một trong số đó. Mỗi khi kết thúc một ngày làm việc tồi tệ, tôi đều nhanh chóng lấy lại tinh thần và đặt ra những mục tiêu lớn lao hơn trong ngày tiếp theo, ngoại trừ lần phát hành chính sách bảo hiểm mới tại Seattle, Washington. Tôi phải mất đến ba ngày mới vào guồng trở lại, nhưng sau đó cùng với người học việc tôi đã lập nên kỷ lục mới. Ngày qua ngày, hợp đồng ký kết cứ tăng dần lên.

Trên quan điểm của tôi, khi hoạt động kinh doanh không tốt, tôi không thể đổ lỗi cho hoàn cảnh, cho khách hàng, hay cung cách phục vụ. Tôi biết lỗi nằm ở phía tôi, và tối hôm đó, tôi đã tâm sự với Cooke. Anh động viên tôi: "Tôi hiểu. Nhưng chẳng việc gì phải lo lắng cả, tôi tin hệ thống của ngài nhất định sẽ thành công."

Nếu tôi nhận ra bài học đó sớm hơn, tôi đã làm việc cùng Cooke thêm một ngày nữa. Nhưng trước đó, do không lường trước được mình sẽ vấp phải một ngày kinh doanh tồi tệ, tôi đã lên lịch công tác khá

dày đặc cho những ngày kế tiếp. Và do rủi ro xảy ra ngoài dự kiến, tôi đã nghĩ rằng không nhất thiết phải thay đổi lịch công tác vì một vấn đề nhỏ. Vì vậy, tôi đã chuyển sang hướng dẫn một đại diện khác, tại một tiểu bang khác. Khi làm việc với anh ta, tôi đã có một ngày hoạt động xuất sắc nhờ tìm được cảm hứng từ nỗi bất mãn, khi nhớ về thành tích tồi tệ trong buổi bắt cặp cùng với Cooke.

Dù mạng lưới kinh doanh đã phủ rộng khắp cả nước, nhưng tôi vẫn chỉ sở hữu rất ít đại diện tại mỗi bang vì chỉ có tôi tự mình huấn luyện họ. Phương pháp này rất tốn thời gian. Tôi phải xoay vòng các bang miền đông và miền nam mỗi năm và các bang miền tây mỗi hai năm một lần trong các chuyến công tác ngắn ngày, để bảo đảm mỗi ngày đều có doanh thu. Đừng quên đội ngũ bán hàng của tôi đã được chắt lọc từ trước, và một khi đã tái thiết, tôi muốn tất cả họ đều phải thật tinh nhuệ.

Kế hoạch của tôi là đến gặp nhân viên vào buổi tối, cố gắng bao quát hết cho họ những điểm quan trọng cần lưu ý, làm việc cùng họ cho đến ba giờ chiều ngày hôm sau, rồi lái xe đến gặp người kế tiếp.

Nhưng Cooke chưa bao giờ là một nhân viên bảo hiểm xuất sắc – trên phương diện tích cực, điều đó buộc anh phải phấn đấu trở thành Giám đốc Kinh doanh. Và anh đã trở thành một Giám đốc xuất sắc, một phần cũng bởi anh đã thuyết phục được về bên mình một nhân viên xuất sắc – Johnie Simmons. Bạn sẽ thấy, ở Johnie hội tụ những tố chất mà Cooke còn thiếu – và chính điều đó đã giúp tôi hiểu được:

Nếu bạn không đủ kinh nghiệm, tài năng hay kỹ xảo trong một lĩnh vực cụ thể, và không muốn phải đánh đổi quá nhiều để có được chúng, hãy thuê những người có khả năng để gánh vác phần công việc đó cho bạn.

Cooke đã chứng minh anh là một quản lý tài giỏi. Sở trường của anh là đề xuất những nhân viên bảo hiểm anh tin tưởng có thể đại diện cho chúng tôi. Phương thức của anh rất đơn giản: Vì chẳng biết phải nói gì nhiều, anh đã kể với họ những chuyện anh biết về W. Clement Stone – lại thêm một bài học nữa dành cho tôi: Khi phỏng vấn nhân viên, hãy chạm đến trí tưởng tượng của họ, hãy chạm đến cảm xúc của họ bằng *những câu chuyện có thật* về thành công của nhiều người trong lĩnh vực họ đang quan tâm. Sau khi thành thục kỹ thuật đó, tôi đã học cách áp dụng thật khéo léo.

Hãy tìm hiểu, học hỏi và áp dụng phương phức thành công – bạn sẽ được đền đáp xứng đáng

Khi bạn muốn ai đó, hãy theo đuổi họ. Vì vậy, anh đã liên lạc thường xuyên với Johnie trước khi quyết định thuê anh ấy. Về sau khi đến tuổi nghỉ hưu, Johnie đã trở thành triệu phú.

Dây chuyền lũy tiến

Trên cương vị Giám đốc Kinh doanh, Johnie Simmons đã triển khai một dây chuyền nhằm liên tục thu hút những đại diện bán hàng có chất lượng. Anh không bao giờ sử dụng quảng cáo – chúng rất tốn chi phí. Nhưng dường như anh luôn có trong tay một danh sách chờ liệt kê những khách hàng và bạn bè mong muốn được tham gia cùng chúng tôi. Anh biết điều đó, và anh đã hướng dẫn những đại diện anh thuê nhằm giúp họ phát triển khả năng tương tự – do đó, họ luôn sẵn lòng giúp đỡ anh.

Nhiều người đã noi theo tấm gương và lời khuyên của Johnie khi anh nói: "Nếu bạn hài lòng với công việc… nếu bạn làm tốt… nếu bạn nhận ra viễn cảnh tốt đẹp, thì hãy chia sẻ cơ hội đó với người thân và bạn bè của mình. Hãy trao cho họ cơ hội bạn có nhằm giúp họ kiếm được nguồn thu nhập dồi dào hơn và một ngày nào đó cũng trở nên giàu có.

Từ anh chị em, cha mẹ, con cái đến gia đình nhà vợ – tất cả đều bị thuyết phục bởi lời khuyên của Johnie. Dây chuyền Johnie xây dựng cuối cùng đã mở rộng khắp Arkansas, Tennessee, Louisianna, Texas, Mississippi, Alabama, New Mexico, Arizona và Bắc Carolina. Những nhân viên anh thuê đã được huấn luyện trở thành Giám đốc Kinh doanh cho công ty của tôi tại nhiều bang khác.

Người có tài sẽ thu hút người khác

Ngày nay, rất ít nhân viên bán hàng hay Giám đốc Kinh doanh thành công chịu chia sẻ cơ hội tốt đến người thân của mình nhằm khuyến khích họ phát triển sự nghiệp dựa trên công việc họ đang làm. Khi tôi nhận ra giá trị không ngờ của hệ thống dây chuyền lũy tiến này, tôi đã khuyến khích những đại diện khác chia sẻ vận may với người thân, và nhiều người đã nghe theo lời tôi. Hệ thống này có khả năng thu hút thêm về nhiều ứng viên có chất lượng – một phương thức tuyển dụng hiệu quả mà rất tiết kiệm.

Nhiều tài liệu đã tổng hợp lại những câu chuyện thú vị về các nhân viên bảo hiểm đã giúp tôi xây dựng sự nghiệp của mình. Trong đó có một số câu chuyện tôi sẽ trích dẫn tại đây. Nhưng hiện giờ là lúc thích hợp nhất để tôi tiết lộ cùng bạn phần còn thiếu của cái tôi gọi là "bản đồ kho báu".

Không lâu sau, tôi đã nhận ra sự lớn mạnh của hệ thống phải gắn liền với công tác phát triển nguồn nhân lực – bao gồm các Giám đốc Kinh doanh và nhân viên xuất sắc có khả năng thăng tiến, và cả những đại diện mà vì một lý do nào đó, cấp trên không thể thúc đẩy họ. Song song với những buổi thực tế cùng quản lý của mình, họ còn được tôi hỗ trợ thêm thông qua các cuộc họp kinh doanh, nơi tôi có thể bổ sung kiến thức và khuyến khích họ hành động.

Tôi thật may mắn vì đã khám phá ra phương pháp động viên các Giám đốc Kinh doanh trở thành người đào tạo nên những nhân viên tài năng và giúp mỗi cá nhân tìm được nguồn cảm hứng hành động. Tôi đã quyết định rằng cho đến khi nào tôi còn yêu thích công việc kinh doanh, tôi sẽ dành toàn bộ thời

gian xây dựng hệ thống cho công tác huấn luyện đội ngũ quản lý của mình.

Và đó là năm 1937, khi tôi nhận được một cuốn sách khác thường nhất trong lịch sử.

Cuốn sách khác thường nhất trong lịch sử

Morris Pickus, một chuyên viên tư vấn bán hàng nổi tiếng, khi đó đang giới thiệu sách đến các hệ thống kinh doanh.

Khi Morris cố gắng thuyết phục tôi mua một cuốn sách để cải thiện đội ngũ bán hàng của mình, tôi đã từ chối. Vì sau khi lướt qua vài trang, tôi tin chắc đây không phải điều tôi mong muốn cho hệ thống của mình. Đó là tài liệu về não tướng học – môn khoa học chuyên nghiên cứu những khối bướu trong đầu, hình dạng của khoang mũi hay những vấn đề tương tự. Tôi không thích nó; vì trong hệ thống của tôi, bất kể bạn có bao nhiêu khối bướu hay mũi bạn dài ngắn ra sao, bạn đều phải ký được hợp đồng – vì chuyện buôn bán phụ thuộc vào tư duy của người bán. Nếu người bán hàng nghĩ rằng chiếc mũi dài có thể bán chạy, anh ta sẽ bán nó – không phải vì mọi người thích chiếc mũi dài, mà bởi vì anh ta nghĩ nó có thể bán được.

Khi Morris Pickus vấp phải lời từ chối, anh ta đã làm một việc khiến cả cuộc đời tôi thay đổi. Anh giới thiệu cho tôi một cuốn sách khác, *Nghĩ Giàu, Làm Giàu (Think and Grow Rich)*, với lời động viên do chính anh đề tặng. Khi đọc *Nghĩ Giàu, Làm Giàu,* tôi nhận thấy những triết lý sống trong đó rất phù hợp với quan điểm của tôi trên nhiều phương diện, và từ đó, tôi đã bắt đầu thói quen giúp đỡ người khác bằng cách tặng họ những cuốn sách kỹ năng hoặc truyền cảm hứng. Bài học đã giúp ích cho tôi rất nhiều xuất phát từ lời khuyên vô cùng sáng suốt của Napoleon Hill – *hãy kết hợp thành nhóm hai người hoặc nhiều hơn thế để chinh phục mục tiêu chung*. Tôi đã nhận ra tôi có thể thuê thêm nhiều người để làm tốt hơn những việc mình đang làm, và tôi sẽ có thêm thời gian dành cho nhiều hoạt động khác.

Thế nhưng, trong tôi luôn có cảm giác mơ hồ lo sợ mình sẽ phụ thuộc vào người khác; vì vậy sau khi xem xong, tôi đã gọi cho Morris, cảm ơn anh và đặt mua một cuốn cho riêng mình. Và dù đã tỏ lòng biết ơn đến anh qua mọi hình thức, tôi nhận ra mình sẽ không bao giờ báo đáp được hết thịnh tình của anh khi trao cho tôi cuốn sách này.

Nghĩ giàu, làm giàu

Vì tôi dám nghĩ giàu – tôi đã giàu. Và với các đại diện bán hàng đã liên hệ, thấm nhuần và áp dụng nguyên lý đó cũng thế, họ cũng đã nghĩ giàu và trở nên giàu có. Mỗi người đều nhận được một bản từ

tôi. Và từ đó, những kỳ tích quan trọng bắt đầu xảy ra. Hãy nhớ rằng đến năm 1937 chúng ta mới thoát khỏi Đại Suy Thoái. Bên cạnh nhan đề vô cùng thu hút, nội dung của cuốn sách còn kích thích và truyền cảm hứng đến những độc giả đang phấn đấu xây dựng nguồn tài chính dồi dào và sự nghiệp thành đạt. Trong mỗi buổi diễn thuyết, tôi đều cố gắng chia sẻ công cụ hữu ích này đến với khán giả, và sử dụng các ấn bản mới nhất của Nghĩ Giàu, Làm Giàu như quà tặng vào cửa.

Việc chia sẻ các đầu sách kỹ năng đã trở thành thói quen. Hiện nay tôi vẫn thường xuyên gửi tặng ba đến bốn đầu sách kỹ năng mỗi năm đến các đại diện bán hàng, phòng nhân sự và các cổ đông tại các công ty tôi điều hành. Tôi cũng giới thiệu những album truyền cảm hứng được ghi âm lại, cùng các tạp chí *Nguyên tắc Chỉ đạo* và *THÀNH CÔNG vô hạn.*

Trong Phương thức hoàn mỹ của thành công, bạn đã được đọc về những câu chuyện đề cập đến tác phẩm này, đến phương thức cuốn sách đã thay đổi cuộc sống của biết bao người, và khiến chúng trở nên phong phú hơn. Nhưng với tôi, còn một sự thật khó tin nữa, rằng mặc dù nước Mỹ đã may mắn sở hữu nhiều tác giả mang trong ngòi bút của họ sức mạnh xoay chuyển kẻ khác, thông qua những cuốn sách kỹ năng, vẫn chỉ có một số ít người thu được lợi ích từ chúng.

Hãy bắt đầu với sự lan truyền của tác phẩm *Nghĩ Giàu, Làm Giàu,* các Giám đốc Kinh doanh của tôi bắt đầu đảm nhận công tác xây dựng đội ngũ nhân viên tài năng kế tiếp, và các nhân viên thì bắt đầu tạo lập những thành tích phi thường về doanh thu – thành quả khó tin từ những ai đã nắm bắt được nghệ thuật truyền cảm hứng. Hai năm sau khi biết đến *Nghĩ Giàu, Làm Giàu,* một lần nữa tôi đã quy tụ được hơn một nghìn đại diện kinh doanh trong tay. Các khoản nợ được trả đủ, tôi lại lập thêm tài khoản tiết kiệm và bổ sung thêm tài sản, bao gồm cả một nhà nghỉ đông – một biệt thự hai căn tại Surfside, Florida. Tôi chọn biệt thự đó vì chỉ phải đóng tiền thuê một căn để được sử dụng toàn bộ khu nhà ở.

Dù không thể chứng minh qua thực tế, tôi vẫn tin rằng *Nghĩ Giàu, Làm Giàu* đã truyền động lực cho nhiều người thành công hơn trong tài chính và sự nghiệp, hơn bất kỳ cuốn sách nào, tác giả nào tôi từng biết.

Dưới đây là ví dụ điển hình về một người như vậy.

Không chỉ là một khối than

Tôi đang chủ trì một cuộc họp kinh doanh tại khách sạn Utah, thành phố Salt Lake. Cuộc họp được ấn định vào lúc 10 giờ sáng. Tôi có mặt sớm từ 8 giờ, nên sau khi dùng điểm tâm, tôi đi bộ xuống đường chính một lát để thư giãn. Khi trở về khách sạn, tôi phát hiện thấy một khối than khoảng hơn 1m đặt trong cửa kính của một cửa hiệu lớn. Phía trước khối than là hai cuốn sách *Nghĩ Giàu, Làm Giàu* và

Người Giàu Nhất Thành Babylon (The Richest Man in Babylon). Hòn than xuất hiện ở đó không có gì lạ, vì trên biển hiệu có đề "Công ty Than Martin," chính hai cuốn sách mới khiến tôi suy nghĩ. Còn ít thời gian trước khi vào họp, tôi bước vào cửa tiệm và hỏi thăm người quản lý. Tôi đã kể với ông Martin về cuốn sách, về sức mạnh *Nghĩ Giàu Làm Giàu* đã thay đổi cuộc sống của biết bao người như thế nào, rồi hỏi:

"Giờ, lý do tôi có mặt tại đây vì muốn biết tại sao ông lại đặt hai cuốn sách trước khối than như thế?"

Martin không phải suy nghĩ lâu, nhưng ông rất nghiêm túc khi trả lời:

"Điều tôi sắp kể với cậu là một bí mật tôi sẽ không bao giờ tiết lộ với người lạ. Nhưng tôi cảm thấy giữa tôi và cậu có điểm chung. Khi gặp cậu, tôi không có cảm giác như cậu là người xa lạ."

"Xin cám ơn," tôi đáp.

"Tôi và đồng sự có thành lập hai cơ sở kinh doanh – một về cát sỏi, còn một về than. Cả hai đều lâm vào cảnh nợ nần chồng chất, đến mức chúng tôi hi vọng có thể bán đi một trong hai để cầm cự với cơ sở còn lại. Chúng tôi đã cố gắng rất nhiều nhưng vẫn không thành công. May mắn thay, tôi đã tình cờ có được quyển *Nghĩ Giàu, Làm Giàu.*"

Ông dừng lại một lúc trước khi tiếp tục: "Và đây là điều tôi sẽ không bao giờ kể với người lạ. Sau vài năm nghiên cứu *Nghĩ Giàu, Làm Giàu,* tôi và đồng sự đã cứu được công ty thoát khỏi nợ nần. Đó là vận may mà chính cậu cũng có thể bắt được. Vài ngày trước chúng tôi đã thanh toán hết mọi khoản nợ, bao gồm toàn bộ hàng tồn kho. Hãy để tôi cho cậu xem thứ này…" Ông mở ra một quyển sổ, chỉ vào đồ thị trong đó và nói với vẻ tự hào:

"Tổng số tiền mặt chúng tôi có sau khi khấu trừ hết mọi khoản nợ là 186 nghìn đô-la. Tôi cũng hay cho bạn bè mượn *Nghĩ Giàu, Làm Giàu,* nhưng chẳng thấy ai đem trả. Vì vậy tôi nghĩ mình nên mở thêm một dịch vụ cho các đồng sự bằng cách quảng cáo cuốn sách trên cửa sổ. Và nếu có ai tỏ ý thích nó, tôi sẽ mua tặng anh ta bằng tiền của tôi.

"Còn cuốn kia, *Người Giàu Nhất Thành Babylon*, tôi khuyên cậu nên xem thử nếu chưa từng biết qua. Vì nó sẽ mách cho tất cả mọi người cách trở nên giàu có, thậm chí là từ đồng lương còm cõi, nếu tuân theo những nguyên lý trong sách."

Bản đồ kho báu đã hoàn chỉnh

Tính đến năm 1939, toàn bộ những mảnh bản đồ tôi thu thập được gồm có:

1. Cảm hứng hành động như mong muốn…
2. Phương pháp để trở nên giàu có và thành đạt…
3. Vốn kiến thức để xây dựng sự nghiệp kinh doanh thành công và sinh lợi…
4. Và trên hết thảy… chính là triết lý sống.

Tôi biết mình đã tập hợp được tất cả những yếu tố trên cho hệ thống của mình khi phải đối mặt với thử thách khắc nghiệt năm 1939, và tôi đã xuất sắc vượt qua. Về sau tôi nhận ra, để thành công trong cuộc sống, bạn cần lưu tâm nhiều thứ hơn bên cạnh một mục tiêu cốt lõi… bên cạnh một mục đích duy nhất. Để thành công, bạn phải tìm hiểu bản chất của rất nhiều vấn đề, và chúng sẽ dẫn bạn đến những điều tốt đẹp hơn trong cuộc sống. Thế nhưng bản chất của sự vật vô cùng mơ hồ. Bạn không thể tìm thấy chúng. Và bạn không thể nắm bắt chúng. Vì thế, nếu bạn quyết tâm theo đuổi sự hoàn hảo đích thực, bạn sẽ ngày càng trở nên hoàn thiện hơn; theo đuổi thành công đích thực, bạn sẽ ngày càng thành công hơn; và theo đuổi thành tựu đích thực, bạn sẽ ngày càng tiến bộ hơn.

Nhưng để tìm hiểu bản chất của bất cứ điều gì, bạn phải phấn đấu vì những mục tiêu quan trọng và cụ thể, với những mục đích duy nhất. Như thế, với mỗi chặng đường thành công, bạn lại tiến gần hơn đến bản chất vấn đề mình đang tìm hiểu. Và nếu bạn tìm kiếm sự dồi dào và viên mãn về vật chất như cách bạn tìm kiếm ý nghĩa đích thực của cuộc sống, bạn sẽ được toại nguyện khi thật sự khao khát chúng. Thành công đích thực trong cuộc đời của bất kỳ ai phụ thuộc hoàn toàn vào triết lý sống của họ.

Triết lý sống

Triết lý sống đích thực nhất định phải luôn vận động. Có vận động mới có giá trị sống! Và giá trị sống phải được biểu hiện trong hành động! Hành động, chứ không phải lời nói suông, mới quyết định ý nghĩa cuộc sống của con người.

Bởi vì: *Niềm tin sẽ chết mòn nếu ta không dám tiến lên.*

Mỗi người đều mang trong mình một triết lý sống, bất kể họ có thừa nhận nó hay không – vì bạn chính là những gì bạn nghĩ. Triết lý sống của tôi chính là:

Thứ nhất, Chúa luôn là Thiên Chúa tốt lành!

Thứ hai, sự thật luôn là sự thật, dẫu ta có thấu hiểu, tin tưởng hoặc tránh né chúng.

Thứ ba, con người là tổng thể của đặc điểm di truyền, tác động môi trường, thể chất, ý thức, tiềm thức, kinh nghiệm, vị thế xã hội và khuynh hướng hành động trong không gian và thời gian… ngoài ra, còn có tác động của những thế lực hữu hình và vô hình. Con người có khả năng gây ảnh hưởng, vận dụng,

kiểm soát và hòa hợp với tất cả những yếu tố nói trên.

Thứ tư, con người được tạo nên từ hình tượng của Chúa, và được ban cho khả năng định hướng suy nghĩ của bản thân, điều khiển cảm xúc và làm chủ vận mệnh.

Thứ năm, đức tin là trải nghiệm sống động, nồng nhiệt và không ngừng tích lũy. Đức tin tuân theo những quy luật thường hằng, đơn giản mà vĩnh cửu. Lấy ví dụ về Nguyên Tắc Vàng, "hãy đối xử với kẻ khác theo cách bạn muốn được đối xử", đó là một quan niệm giản dị nhưng trường tồn và vĩnh cửu về khả năng vận dụng. Nhưng quan niệm nào cũng chỉ tồn tại khi bạn vận dụng chúng.

Thứ sáu, tôi tin vào lời cầu nguyện và sức mạnh kỳ diệu của lời cầu nguyện.

Sau cùng, triết lý này có ý nghĩa gì với tôi? Nó sẽ chẳng có ý nghĩa gì nếu không đem lại giá trị sống. Muốn như vậy, tôi phải vận dụng nó. Vì thế, tôi sẽ giải thích với bạn cách tôi đã áp dụng triết lý đó khi cần thiết như thế nào; biết đâu bạn sẽ thấu hiểu sâu sắc hơn.

Năm 1939, tôi đang sở hữu một đại lý bảo hiểm đại diện cho một công ty hùng mạnh về bảo hiểm sức khỏe và tai nạn tại miền đông Hoa Kỳ. Hơn một nghìn đại diện toàn thời gian đang làm công việc tư vấn hợp pháp dưới quyền tôi tại tất cả các bang tại Mỹ. Hợp đồng của tôi được thỏa thuận miệng, và được đặc cách phân phối độc quyền qua một chuỗi các chính sách quy định cụ thể. Theo thỏa thuận hợp tác đó, công ty sẽ phụ trách in ấn hợp đồng và chi trả các khoản bồi thường. Còn tôi chịu các chi phí còn lại.

Mùa xuân đến. Tôi đang đang cùng gia đình nghỉ mát tại Florida thì nhận được bức thư từ một trong các CEO tại công ty. Trong thư thông báo ngắn gọn rằng thỏa thuận của tôi sẽ hết hiệu lực trong hai tuần tới; quyền đại diện của tôi và giấy phép hành nghề của các nhân viên cũng sẽ bị thu hồi vào cùng ngày; trong khi đó, ngài Chủ tịch đang trên đường đi du lịch và không thể nối liên lạc trong suốt hai tháng.

Vấn đề lần này vô cùng nghiêm trọng. Biểu mẫu hợp đồng chúng tôi ký kết nay đã lỗi thời. Trong khi đó, ký kết thỏa thuận hợp tác mới với hệ thống quy mô toàn quốc tôi đang nắm trong tay trong vòng hai tuần là điều bất khả thi, và gia đình của hơn 1.000 nhân viên dưới quyền tôi cũng sẽ gặp rắc rối lớn nếu tôi không tìm được cách giải quyết.

Bạn sẽ làm gì khi phải đối mặt với vấn đề nghiêm trọng – về thể chất, tinh thần, đạo đức, tư duy, hay về gia đình, xã hội và sự nghiệp?

Bạn sẽ làm gì khi mọi điểm tựa đều sụp đổ?

Bạn sẽ làm gì khi không còn nơi nào để ẩn nấp?

Đó là khi niềm tin của bạn được thử thách; vì niềm tin cũng chỉ là mong ước hão huyền nếu không gắn liền với thực tế. Niềm tin đích thực phải được thử thách không ngừng, và chỉ trong thời điểm bạn cần đến chúng nhất.

Bạn sẽ làm gì nếu phải đối mặt với vấn đề của tôi. Dưới đây là những gì tôi đã làm:

Tôi không kể với ai, và tự giam mình trong phòng ngủ suốt 45 phút. Tôi thì thầm: Chúa luôn là Thiên Chúa tốt lành; chân lý là chân lý; mỗi khó khăn đều ẩn chứa những lợi thế tiềm tàng, nếu có người chịu đối mặt và khám phá ra chúng. Sau đó, tôi quỳ xuống và cảm tạ Chúa Trời vì những gì Người đã ban cho tôi: Một cơ thể cường tráng, một trí óc minh mẫn, một người vợ cùng ba đứa con tuyệt vời, đặc ân được sinh ra trên miền đất hứa của tự do – miền đất với những vận may vô tận – và niềm hạnh phúc được vui sống. Tôi cầu xin Người dẫn lối. Tôi cầu xin Người ban cho tôi ân huệ. Và tôi tin: Mình sẽ được đền đáp.

Và tôi đã hành động theo tư duy tích cực!

Trước tiên, tôi bắt đầu suy nghĩ, và đưa ra bốn giải pháp:

1. Tôi sẽ không bị sa thải.
2. Tôi sẽ tự thành lập công ty bảo hiểm sức khỏe và tai nạn của riêng tôi và sẽ vươn lên thành công ty hùng mạnh nhất Hoa Kỳ vào năm 1956.
3. Năm 1956, tôi sẽ đạt được một mục tiêu quan trọng khác. (Mục tiêu này khá hệ trọng và mang tính cá nhân nên tôi xin phép sẽ không nhắc đến ở đây).
4. Tôi phải gặp bằng được Chủ tịch của công ty, dù ông ta đang ở nơi cuối đất cùng trời nào.

Và tôi bắt đầu hành động. Tôi rời nhà và lái xe đến buồng điện thoại công cộng gần nhất để nối máy với Chủ tịch, vì tôi không muốn gia đình biết về biến cố tôi đang vướng vào. Sau mọi nỗ lực tôi đã thành công. Chủ tịch là một người tử tế và đầy lòng cảm thông. Ông đã chấp nhận gia quyền cho tôi tiếp tục hoạt động theo thỏa thuận, với điều kiện phải rút khỏi bang Texas, nơi các đại diện công ty ông đang cạnh tranh quyết liệt với các đại diện của tôi. Chúng tôi sẽ gặp mặt trực tiếp tại văn phòng chính trong 90 ngày tới.

Sau 90 ngày, chúng tôi đã trao đổi trực tiếp với nhau. Tôi lại tiếp tục được cấp phép hợp tác cùng

công ty, và tiếp tục góp phần giúp công ty ngày càng ăn nên làm ra.

Đến năm 1956, công ty do tôi thành lập năm 1939 về bảo hiểm sức khỏe và tai nạn đã không còn là công ty hùng mạnh nhất ở Hoa Kỳ, mà hùng mạnh hơn hết thảy mọi tập đoàn trong cùng lĩnh vực: Công ty cổ phần bảo hiểm sức khỏe và tai nạn lớn nhất thế giới. Và mục tiêu riêng của cá nhân tôi cũng đã được hoàn thành.

Thế thì, bạn sẽ làm gì khi phải đối mặt với vấn đề nghiêm trọng – về thể chất, tinh thần, đạo đức, tư duy, hay về gia đình, xã hội và sự nghiệp? Triết lý sống của bạn chính là câu trả lời.

Hãy nhớ rằng: Triết lý sống đích thực phải luôn vận động. Có vận động mới có giá trị sống! Và giá trị sống phải được biểu hiện bởi hành động! Hành động, chứ không phải lời nói suông, mới quyết định ý nghĩa cuộc sống của con người.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Cuốn sách bạn đang cầm trên tay là một cuốn sách kỹ năng. Nếu bạn tiếp thu những bài học trong đó, cuốn sách sẽ mở ra cho bạn con đường dẫn đến cuộc sống tốt đẹp hơn. Nhưng có hành trăm tựa sách như vậy đang được bày bán trên khắp nước Mỹ – những tựa sách đã vượt xa trải nghiệm và sự thông thái từ chính tác giả của chúng. Hãy tiếp thu lợi ích từ chúng, vì với mỗi thông tin hoặc kỹ năng bạn tích lũy được, hành trình đến với thành công sẽ càng rộng mở và vững vàng hơn. Tôi sẽ dành cho bạn một số lời khuyên ở phần cuối cuốn sách.

PHẦN IV. SỰ GIÀU SANG… VÀ MÓN QUÀ THỊNH VƯỢNG CỦA CUỘC SỐNG

Sự giàu mạnh của quốc gia là thành quả của nhân dân

Bạn gặp phải vấn đề? Đó là tin tốt!

Khôn ngoan nằm ở cách hành động

Trước tiên, hãy suy nghĩ, bạn đã thành công một nửa

Khi bạn chia sẻ, những gì còn giữ lại sẽ sinh sôi nảy nở

14. GIÀU SANG VÀ CƠ HỘI

"Chúng ta trở nên giàu có như thế nào?"

Đó là câu hỏi tôi nhận được nhiều nhất trong chuyến diễn thuyết cuối cùng từ Australia đến New Zealand. Họ muốn đích thân tôi giải đáp, vì tác phẩm *Thành công với Quan điểm Tư duy Tích cực* đã được xuất bản tại Australia, và trên trang bìa – nơi dành vài dòng để viết tôi – có đoạn: "… Người đã biến 100 đô-la thành khối tài sản trị giá 35 triệu đô-la."

Thành công với Quan điểm Tư duy Tích cực là cuốn sách kể về hành trình của tôi nhằm tích lũy nguồn tài chính dồi dào cho bản thân và gia đình. Mục đích của cuốn sách là chia sẻ với bạn đọc những bài học tôi đã đúc kết được. Thế nhưng, trước khi bạn quyết định mình sẽ thu về một triệu đô-la như thế nào – nếu bạn coi một triệu đô-la là ưu tiên hàng đầu – hãy cùng khám phá xem *của cải trong thời đại hiện* nay sẽ được tích lũy ra sao.

Cơ hội để đạt đến sự giàu sang cũng hiện hữu vô tận như không khí chúng ta đang thở vậy – hãy luôn tâm niệm rằng chúng ta đang hít thở trên miền đất của tự do; vì những cuốn sách kỹ năng như *Thành công với Quan điểm Tư duy Tích cực* sẽ nỗ lực giúp bạn khám phá bản thân mình và tất cả những mối ràng buộc bên ngoài có thể tác động đến bạn, hoặc bạn có thể tác động ngược lại chúng. Chẳng hạn, hãy thử nghĩ về thể chế chính trị. Chúng sẽ ảnh hưởng đến bạn ra sao? Và bạn sẽ làm gì để tác động

trở lại?

Di sản quý giá

Washington, Franklin, Jefferson và những thành viên khác sáng lập nên quốc gia này đều là những người tận tâm tận lực. Họ cảm nhận thấy sự thôi thúc phải thành lập nên một chính quyền mới, luôn phục vụ những điều tốt đẹp nhất cho tất cả quần chúng nhân dân – "một chính quyền của dân, do dân, vì dân" – như Abraham Lincoln đã tuyên bố một cách kiên quyết.

Cùng với phương châm *Chúng Ta Tin Vào Chúa* và những gì được viết trong Hiến Pháp, một thời đại mới của chính quyền Hoa Kỳ đã mở ra, hội tụ những gì tinh túy nhất của truyền thống và triết lý sống, cỗ vũ cho tinh thần đoàn kết, mở lối tiên phong, đồng thời gây dựng nên sự phồn vinh cho đất nước và dân tộc. Vì dân có giàu thì nước mới mạnh.

Của cải được làm ra từ thái độ sống tích cực, trình độ học vấn, sức lao động, kiến thức, phương pháp và phẩm chất đạo đức của con người, dưới sự quản lý của chính quyền – nhằm đảm bảo quyền tự do kinh doanh của mỗi cá nhân, tôn trọng và bảo vệ quyền sống và quyền sở hữu tài sản của mỗi người dân. Những yếu tố cốt yếu ảnh hưởng đến thể chế này chính là khối óc, đôi bàn tay, tài nguyên, hệ thống tín dụng và thuế suất công bằng. Tiền tệ, và các phương tiện trao đổi khác phải được công nhận và chấp thuận giá trị.

Tất cả những điều kiện trên đều rất quan trọng. Tất cả đều mang lại những điều tốt đẹp. Tất cả đều là biểu tượng cho truyền thống của nước Mỹ. Chúng sẽ giúp chúng ta trở nên giàu có. Chính phủ Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, nơi nắm *quyền thực thi Hiến Pháp*, sẽ tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để bạn và tất cả những ai đang tìm kiếm sự giàu sang có thể đạt được mong ước của mình, nếu biết cách vận dụng *phương thức hoàn mỹ của thành công*, bao gồm: *Cảm hứng hành động, phương pháp* và *vốn hiểu biết trong hành động.*

Tại nhiều nước, mọi người hầu hết không được tạo điều kiện thuận lợi để trở nên giàu có, vì họ được kế thừa những triết lý sống khác với chúng ta. Đất nước sẽ không thể phồn vinh, người dân sẽ không thể sống sung túc đến khi nào họ chấp nhận từ bỏ những quan điểm kinh tế cố hữu, bao gồm cả những thành kiến về tài sản và tín dụng, đồng thời tiếp thu quan điểm tư duy tích cực để trở nên giàu có.

Của cải sinh ra từ đâu

Bạn hẳn đã nghe ai đó nói rằng rằng một cây kim khâu bình thường sẽ có giá trị gấp hàng nghìn lần giá trị của nguyên liệu chế tạo ra nó. Tương tự, giá trị của nguyên liệu thô có trong một tòa nhà 60 tầng,

một con tàu khổng lồ hay một cỗ máy hiện đại sẽ chẳng là gì so với giá trị của thành phẩm do chúng tạo ra. Chi phí thực tế sẽ dùng để trả công cho khối óc và đôi bàn tay của người biến những nguyên liệu đó thành sản phẩm. Giá trị mà tòa nhà đại diện có thể thay đổi, nhưng giá trị thị trường sẽ vẫn còn đó cho đến khi khối kiến trúc sụp đổ. Với con tàu hay cỗ máy cũng vậy, chúng sẽ còn nguyên giá trị cho đến khi trở nên vô dụng.

Ngày nay, khối óc và đôi bàn tay còn tạo ra thêm nhiều của cải khác, được đại diện bởi những lợi ích vô hình như cổ phiếu, các khoản vay và hợp đồng. Tài sản vô hình thường đem lại nhiều lợi ích hơn cho mỗi cá nhân so với tài sản hữu hình. Giá trị thị trường của một mã chứng khoán được thể hiện ở sự thành công của doanh nghiệp, chứ không phải giá trị thị trường của tài sản có thực. Các nhà đầu tư sẽ đánh giá dựa trên lợi nhuận, các lĩnh vực kinh doanh, xu hướng của ngành, lợi nhuận trong tương lai cùng với tài sản quan trọng nhất: Năng lực quản lý hiệu quả. Nói cách khác, giá trị thị trường phải được căn cứ trong tiềm lực hiện tại cũng như tiềm năng trong tương lai.

Trên toàn nước Mỹ hiện có hàng triệu người đang hài lòng với công việc tốt và thu nhập ổn định; hàng trăm nghìn người sống trong cảnh giàu sang và hàng vạn triệu phú. Họ giàu có và dư dả không phải do giá trị thanh khoản của công ty họ đang sở hữu, mà trong phần lớn trường hợp, là do giá trị thị trường của số cổ phần họ đang nắm giữ – số cổ phần họ đã mua lại thành công nhờ biết *tiết kiệm từ những gì họ làm ra.*

Tóm lại, khối óc, đôi bàn tay và nguồn tài nguyên sẽ tạo ra công việc và sinh ra của cải. Ngoài ra, bạn còn cần sở hữu một công việc kinh doanh thuận lợi và thiết lập một hệ thống tín dụng tiêu dùng.

Tại đất nước này, bất kỳ cá nhân nào có tố chất đều có cơ hội thiết lập và duy trì tài sản tín dụng. Bạn có thể biến những ý tưởng sáng tạo, tài năng nghệ thuật, kiến thức, phương pháp, cá tính và sức mạnh thể chất thành tài sản giá trị nếu rèn luyện cho mình quan điểm tư duy tích cực.

Bạn có thể thỏa sức tận hưởng đủ loại vật chất như xe cộ, tiện nghi hay nhà cửa – bạn có thể tự đứng ra kinh doanh hay tìm mua và xây dựng một trang trại – và chi trả cho chúng thông qua hệ thống tín dụng. Nhưng để duy trì tài sản tín dụng, bạn phải hiểu rõ nghĩa vụ của mình và thanh toán các khoản vay đúng hạn.

Và khi sử dụng hệ thống, bạn cùng những người khác – những người tiêu dùng giống như bạn – đã gián tiếp mang lại việc làm cho những công dân Mỹ còn lại, những người cũng cần mua sắm cho nhu cầu thiết yếu và xa xỉ của mình thông qua hệ thống tín dụng.

Khi bạn đã thanh toán đầy đủ cho nhà cửa cũng như tất cả những tài sản khác qua tín dụng, tức là bạn

đang sở hữu tài sản hữu hình trên giá trị thị trường của chúng. Và giá trị thị trường của những doanh nghiệp hay các khoản đầu tư được mua từ các khoản vay mượn sẽ lớn hơn gấp bội mức giá ban đầu sau khi bạn đã thanh toán đầy đủ.

Khi bạn tạo ra tài sản từ tiền vay mượn, bạn cũng đã góp phần xây dựng sự phồn vinh của đất nước. Vì *sự phồn vinh của quốc gia phụ thuộc vào cuộc sống sung túc của người dân.* Và người dân có được sống sung túc hay không, phụ thuộc hoàn toàn vào thu nhập từ công việc của họ.

Hiệp hội Chuyên viên Tiếp thị và Bán hàng Quốc gia đã cho tiết lộ rằng một người bán hàng có thể mang lại công việc cho 32 người khác. Chẳng hạn, khi bạn mua một chiếc xe hơi, nhân viên bán hàng tại salon và các công nhân trong nhà máy sẽ nhận được thù lao; các xí nghiệp cung cấp thiết bị cho nhà máy cùng công nhân của họ cũng nhận được quyền lợi tương tự; chưa kể các ông chủ và công nhân của các công ty chuyên cung cấp thiết bị cho những nhà cung cấp đó nữa.

Mỗi người trong số họ đều phải đóng thuế, dù trực tiếp hay gián tiếp. Đổi lại, chính phủ sẽ trả lương cho công chức, và công chức lại tiếp tục mua sắm. Như vậy, càng có thêm nhiều người giữ được công việc và trở thành người tiêu dùng; và họ cũng mua qua tín dụng, và họ cũng đóng thuế.

Các cổ đông cũng phải đóng thuế trên cổ tức. Và tài sản của họ cũng sẽ tăng lên cùng giá trị thị trường của cổ phiếu do họ nắm giữ, khi công ty đó làm ăn ngày càng phát đạt.

Đóng thuế là hành động đẹp

Thuế suất hợp lý trên thu nhập và tài sản là một hành động đẹp. Nó đem lại lợi ích cho quốc gia, và bất cứ điều gì có lợi cho quốc gia thì cũng có lợi cho người dân.

Thế nhưng dễ dàng điều tiết và phung phí tiền bạc do hoạt động kinh doanh không hiệu quả là điều không nên: hoạt động của chính phủ, cũng như các tổ chức kinh doanh khác, nên thiết lập những quy định phòng tránh trường hợp trên.

Mặt khác, chính phủ Hoa Kỳ có thể đưa ra những chủ trương quan trọng và đường lối cấp thiết nhờ có hệ thống tín dụng. Ngoài việc thanh toán dựa trên thu nhập, tín dụng còn đảm nhận các khoản vay của chính phủ – hay còn được xem là nợ tốt. Vì chưa bao giờ từ lịch sử thành lập đến nay, chính phủ lại không hoàn toàn tốt nghĩa vụ tài chính của mình. Truyền thống đó đã bắt đầu khi đơn vị tiền tệ được đảm bảo trong suốt Chiến tranh giành Độc lập. Trong đó, phẩm chất đạo đức của chính phủ Hoa Kỳ chính là đại diện cho phẩm chất đạo đức của tất cả người dân nước Mỹ.

Thuế suất hợp lý là điều tốt, vì nhờ đó những chính phủ như Hợp chủng quốc Hoa Kỳ có thể tăng

cường sức mạnh quân sự, nhằm bảo vệ cuộc sống, tự do và tài sản của nhân dân. Thuế suất giúp cho những con người yêu chuộng tự do có thể gìn giữ tự do cho bản thân mình. Và song song với đáp ứng hoài bão của họ, thuế suất còn làm ra thêm nhiều của cải: thêm nhà máy, thêm máy móc thiết bị, thêm hàng hóa, thêm việc làm và thêm thu nhập sau thuế.

Đóng thuế là điều tốt, nhưng cũng như mọi điều tốt đẹp khác trong cuộc sống, chúng ta sẽ không quan tâm đến chúng trừ khi chủ động phân tích lợi ích và nhận ra chúng đáng quý như thế nào. Chẳng hạn đối với thuế suất liên bang, Quốc hội đã đưa ra những điều lệ và phát biểu: "Cứ tìm cách tránh thuế nếu bạn có thể, nhưng hãy tuân thủ luật chơi. Nếu phát hiện ra sự bất công, chúng tôi sẽ điều chỉnh lại các điều luật." Còn gì công bằng hơn thế?

Những doanh nghiệp khôn ngoan chắc chắn sẽ tuân thủ luật chơi – vì họ có thể biến khó khăn thành lợi thế, và từ đó sẽ tích lũy thêm tài sản. Thay vì chuyển lợi nhuận thành khoản thu nhập cá nhân khổng lồ (mức thu nhập bị đánh thuế đến 91%), họ sẽ tái đầu tư vào doanh nghiệp, và việc làm ăn sẽ ngày càng phát đạt.

Và rồi, khi họ cần một số tiền lớn, họ có thể cắn chính miếng bánh của mình – mà vẫn hoàn toàn tuân thủ luật chơi. Họ sẽ biến một phần sở hữu công ty của mình thành cổ phiếu và niêm yết ngoài thị trường mở. Và mặc dù phải chia sẻ một phần quyền sở hữu công ty, tài sản của họ vẫn tăng lên, vì giá trị thị trường của những cổ phần họ đã bán sẽ hơn gấp nhiều lần giá trị thực tế hoặc giá trị thanh khoản của chính những cổ phần đó nếu họ không niêm yết chúng lên sàn. Xin hãy nhớ rằng người bỏ tiền mua những cổ phiếu đó đã tính toán hết những lợi ích vô hình khi quyết định thu mua, như quyền quản lý và lợi nhuận trong tương lai.

Các nhà đầu tư thu vào những cổ phiếu đó cũng phát sinh thêm tài sản. Tiền của họ sẽ mang về lợi nhuận. Vì Chủ tịch hoặc CEO của công ty mới là người chịu trách nhiệm cho hoạt động kinh doanh, chịu trách nhiệm làm ra tiền cho họ và tích lũy tài sản cho họ. Khi mọi thứ tiếp diễn như vậy, giá trị cổ phiếu trong tay các nhà đầu tư – hay cổ đông – cũng tăng lên theo tỉ lệ tương ứng. Về sau, khi các cổ đông cần vay tiền phục vụ cho mục đích khác, họ có thể ký quỹ hoặc thế chấp cổ phiếu.

Những quốc gia phồn vinh

Khi bạn so sánh giữa các nước giàu và các nước nghèo trên thế giới, có một điều rõ ràng là sự phồn vinh của một quốc gia không hề phụ thuộc vào tài nguyên thiên nhiên, như dầu mỏ, thảm thực vật xanh tốt, khí hậu ôn hòa, đường bờ biển chiến lược hay nguồn nước ngọt dồi dào. Yếu tố quyết định ở đây chính là suy nghĩ cầu tiến, kiến thức, phương pháp và sức lao động của người dân. Tài nguyên thiên nhiên chỉ là "kim cương thô"; cũng như kiến thức không phải sức mạnh, mà chỉ là tiềm lực, tài nguyên

cũng không thể trở thành của cải nếu không được cải tạo.

Trước khi tìm hiểu vì sao một số quốc gia được thiên nhiên ưu đãi với nguồn tài nguyên dồi dào lại không thể cải tạo chúng và không thể thịnh vượng – như Ấn Độ, Mexico, Argentina và Brazil – hãy đến với những đất nước vốn nghèo tài nguyên, khoáng sản nhưng đã và đang chuyển mình thành những cường quốc – như Nhật Bản, Tây Đức và Puerto Rico. Sự tiến bộ vượt bậc của họ chính là thành quả từ quan điểm tư duy tích cực được chính phủ và người dân phát huy, từ kiến thức và phương pháp tích lũy trong hoạt động sản xuất, tài chính, marketing và xuất khẩu. Mỗi công dân đều nắm được phương thức để thành công, và họ sẽ còn tiến xa hơn nữa.

Ngày nay, không khó để nhận ra rằng nước Mỹ, hoặc bất cứ quốc gia nào khác có nguồn tài nguyên phong phú và của cải dồi dào, đều là thành quả dựng xây của những công dân đã cải tạo tài nguyên thiên nhiên thành của cải thông qua *phương thức hoàn mỹ của thành công,* với điều kiện:

Tất cả những nguồn tài nguyên đó đều được khai thác từ lãnh thổ đất nước và trong ranh giới quốc gia.

Lực lượng lao động trong nước được doanh nghiệp sử dụng để tạo nên thành phẩm.

Tiền công lao động, nguyên liệu thô và tất cả những chi phí khác đều được chi trả bằng tiền tệ trong nước.

Hệ thống tín dụng tốt là một ưu thế, mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp, các ngành nghề sản xuất và người tiêu dùng.

Chính quyền vững mạnh sẽ đảm bảo pháp luật được thực thi triệt để, nhằm bảo vệ quyền tự do thương mại của các doanh nghiệp tư nhân, đồng thời chăm lo cho quyền sống và quyền sở hữu tài sản của mỗi người.

Chính phủ sẽ ngăn chặn chiến tranh bằng mọi giá, bằng cách xây dựng đất nước thật hùng mạnh, khiến cho những quốc gia đối lập không dám tấn công.

Thái độ sống tích cực sẽ nuôi dưỡng lòng tự hào trong mỗi thành tích cá nhân, giúp bạn khám phá niềm vui trong công việc, và nuôi dưỡng khao khát góp phần xây dựng đất nước và thế giới ngày một tốt đẹp hơn.

Trở nên giàu có nhờ biết cho đi

Nước Mỹ đang tích lũy thêm của cải vật chất nhờ cung cấp các mặt hàng dư thừa như thực phẩm, hàng

hóa sản xuất các loại, bao gồm cả vũ khí chiến tranh để trợ giúp các quốc gia còn thiếu thốn trên khắp thế giới. Điều đó đồng nghĩa rằng thêm nhiều nhà máy, nhiều xí nghiệp sẽ được dựng nên, tạo ra thêm sản phẩm, thêm việc làm, thêm nơi ăn chốn ở và thêm nguồn thuế thu nhập trong nước. Kể cả trong trường hợp những hàng hóa và thực phẩm đó được cho không đi chăng nữa (vì chúng được cung cấp để người dân nước họ tự cứu lấy chính mình), thì của cải vật chất vẫn liên tục được tạo ra tại quê nhà khi chúng ta vận chuyển hàng hóa khắp thế giới. Quan trọng hơn, chúng ta đã tiếp thêm sức mạnh và lòng can đảm cho bạn bè quốc tế, những người sẵn sàng đánh đổi mạng sống vì tự do của họ; nhờ có sự hỗ trợ của chúng ta, họ đã có thể tự cứu lấy chính mình. Trong đó, Na Uy, Italia, Hy Lạp, Đức và Nhật Bản là những ví dụ điển hình nhất.

Bên cạnh đó, nước Mỹ và người dân Mỹ cũng mạnh dạn mở ra cho các quốc gia khác con đường tự giải phóng đất nước mình, qua việc chia sẻ các yếu tố cố lõi trong phương thức hoàn mỹ của thành công. *Cảm hứng hành động* được phát huy nhờ các hoạt động tuyên truyền từ nhà thờ, các bác sĩ, y tá, nhà khoa học, giáo viên và doanh nhân; họ cũng sẵn lòng mang đến kiến thức và phương pháp nếu các quốc gia đó có đủ khả năng tiếp thu và sẵn sàng hành động. Chúng ta cũng nới rộng công nợ và các khoản vay, mua lại hàng hóa gia công để nước bạn có thể nhanh chóng thoát cảnh thiếu thốn.

Cân bằng tín dụng quốc tế

Nỗi lo về những bất lợi trong cân bằng tín dụng tiền tệ quốc tế đã vắt kiệt sức các quốc gia một cách không cần thiết. Những nhà cầm quyền tại đó nên học hỏi từ những quốc gia khác đã học được cách trở nên giàu mạnh.

Mỗi vấn đề đều có cách giải quyết thỏa đáng, nhưng vấn đề đó phải được giải quyết thông qua quan điểm tư duy tích cực. Nếu một quốc gia phát triển bền vững gặp bất lợi nghiêm trọng trong cân bằng mậu dịch, họ có thể cân nhắc điều tiết lại sản lượng nhập khẩu, có thể bỏ qua sĩ diện bên ngoài và tạm thời áp dụng phương thức đã đem lại hiệu quả vượt bậc cho những quốc gia vốn tin tưởng vận dụng chúng: Sử dụng hệ thống giao dịch tín dụng trong nước thay vì vàng bạc như phương tiện giao dịch. Sau đó, khi một nước công nghiệp cần nhập sản phẩm từ một nước nông nghiệp, tiến trình sẽ diễn ra như sau:

Nước công nghiệp sẽ chấp nhận xuất một khoản tiền, giả định là 500 triệu đô-la cho sợi len, gỗ xẻ, thịt tươi và những hàng hóa khác từ nước nông nghiệp. Nước nông nghiệp cũng đồng ý xuất một khoản tương tự cho những hàng hóa lấy từ nước công nghiệp. Như vậy, mỗi quốc gia sẽ trả cho sản phẩm do chính mình trồng trọt hoặc sản xuất bằng tiền tệ của quốc gia mình, cho người dân của họ. Các doanh nghiệp tại nước nông nghiệp sẽ thanh toán thông qua đại diện chính quyền cho những mặt hàng công

nghiệp nhập khẩu, tương tự, các nhà phân phối thực phẩm tại nước công nghiệp cũng thanh toán qua đại diện chính quyền bằng tiền tệ của quốc gia mình.

Nói ngắn gọn, *của cải được tạo ra từ thái độ sống tích cực, trình độ học vấn, sức lao động, kiến thức, phương pháp và phẩm chất đạo đức của con người, dưới sự quản lý của chính quyền – nhằm đảm bảo quyền tự do kinh doanh của mỗi cá nhân, tôn trọng và bảo vệ quyền sống và quyền sở hữu tài sản của mỗi người dân. Những yếu tố cốt yếu ảnh hưởng đến thể chế này chính là khối óc, đôi bàn tay, tài nguyên, hệ thống tín dụng và thuế suất công bằng. Tiền tệ, và các phương tiện trao đổi khác phải được công nhận và giá trị được chấp thuận.*

Giành chiến thắng nhanh hơn trong Chiến Tranh Lạnh

Nếu chúng ta muốn giúp đỡ những quốc gia nghèo khó trên thế giới trở nên giàu mạnh, chúng ta phải thúc đẩy họ tiếp thu kiến thức và phương pháp nhằm tích lũy của cải, những yếu tố tối cần thiết chúng ta đã chia sẻ với họ.

Ấn Độ đang ngày càng nghèo đi vì gia tăng dân số. Nguyên nhân: do tiêu dùng nhiều hơn. Hoa Kỳ đang ngày càng giàu lên vì gia tăng dân số. Nguyên nhân: Do tiêu dùng nhiều hơn. Nếu được áp dụng, công thức làm giàu tại Mỹ cũng sẽ phát huy tác dụng tại Ấn Độ.

Và một điều nữa: Nga và Trung Quốc cũng có thể trở nên giàu mạnh mà không cần mở rộng phạm vi ảnh hưởng tới các nước láng giềng. Vì họ có thể tạo ra của cải bằng cách khơi dậy nguồn nội lực của đất nước, thông qua phương thức hoàn mỹ của thành công. Nhưng họ cần phải hiểu của cải trong thời đại được làm ra như thế nào và vận dụng chính xác những nguyên tắc cần thiết.

Bạn, Của cải và Cơ hội

Hãy luôn ghi nhớ rằng, nếu kho vàng ở pháo đài Knox chỉ là huyền thoại, thì giá trị tài sản hữu hình được tạo nên từ khối óc, đôi bàn tay và nguyên liệu thô chỉ tính riêng của nước Mỹ cũng sẽ vượt xa giá trị của tất cả mỏ vàng, mỏ bạc trên khắp thế giới cộng lại.

Nếu bạn đã hiểu thấu được những quan niệm về của cải và sự giàu có được đề cập trong chương này, bạn đã sẵn sàng vận dụng những nguyên lý đó trong đời sống.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Sự giàu mạnh của quốc gia là thành quả của nhân dân. Chúng ta là một phần trong sự phồn vinh của nước Mỹ.

Bạn phải hiểu rõ nguồn gốc và bản chất của của cải trước khi có thể tích lũy chúng. Sao bạn không thử đọc lại chương này? Tôi dám đảm bảo rằng bạn sẽ phát hiện thêm nhiều điều mà trong lần đầu tiên bạn đã bỏ qua.

15. THỔI BÙNG KHAO KHÁT

"Anh nói công tắc khẩn có nghĩa là sao?" Tôi hỏi.

"À, mọi người vẫn hay gọi như vậy," Jack đáp. "Muốn tìm hiểu về nó anh phải biết người khác muốn gì – anh ta cần phải làm gì để đạt được điều đó – và anh có thể giúp đỡ bằng cách nào.

Điều đầu tiên anh cần làm là giúp anh ta tự ý thức được mong muốn về điều gì đó anh ta chưa có. Sau đó, anh sẽ chứng tỏ rằng anh có thể đáp ứng tốt nhất mong muốn của anh ta. Và khi khao khát trong anh ta bắt đầu sục sôi, thì công tắc khẩn cũng đồng thời được kích hoạt."

"Ý anh là gì khi nói về việc kích hoạt công tắc khẩn, anh sẽ động viên anh ta à?" Tôi thắc mắc.

"Đúng," Jack trả lời – anh là nhân viên bảo hiểm có doanh thu cá nhân vượt qua con số một triệu đô-la mỗi năm. Anh cũng rất có uy tín trong việc động viên những nhân viên mới đạt thành tích cao trong doanh thu. Anh đã dạy họ cách kích hoạt công tắc khẩn bên trong mỗi người.

Jack Lacy được biết đến vì những thành công anh đã đạt được khi huấn luyện nhân viên kinh doanh mới tại những buổi đào tạo nghiệp vụ thuộc Hiệp hội Chuyên viên Bán hàng Quốc gia. Anh đã huấn luyện cho các nhân viên đến từ hàng trăm tập đoàn lớn nhỏ trên cả nước. Các khóa học "Jack Lacy" chuyên sâu và các album ghi âm kèm theo cũng tạo được tiếng vang trên toàn thế giới.

Giờ đây bạn đã biết rằng yếu tố quan trọng nhất trong phương thức hoàn mỹ của thành công chính là cảm hứng hành động. Jack Lacy đã phát biểu: "Nếu bạn muốn động viên ai đó, hãy nhấn công tắc khẩn!" Từ đó, Jack đã kích hoạt thành công niềm cảm hứng trong mỗi người và biến chúng thành hành động.

Hãy cho anh ta lý do để sống tiếp

Leonard Evans được đề bạt làm Giám đốc Kinh doanh của công ty tôi từ vị trí nhân viên bình thường. Sau một thời gian trở thành giám đốc chi nhánh nhỏ tại bang Mississippi, anh vẫn giữ lại căn nhà ở Dermott, Arkansas. Có vẻ như nếu một người đã đặt chân đến Arkansas khi còn trẻ, thì anh ta nhất định sẽ quay trở lại vì lý do nào đó. Có điều gì có ở Arkansas đã thu hút họ.

Tuy Leonard tỏ ra khá thành công ở vị trí giám đốc, anh đã tự thỏa mãn quá sớm và khiến hoạt động

kinh doanh đi xuống. Mọi việc vẫn ổn, thu nhập của Leonard vẫn rất tốt; nhưng trên cương vị Giám đốc Kinh doanh toàn quốc, tôi không thể cảm thấy hài lòng. Hết lần này đến lần khác, tôi đã cố gắng khởi động công tắc khẩn trong anh và kích hoạt niềm cảm hứng giúp anh thoát khỏi lối mòn. Thế nhưng, dường như mỗi khi cảm hứng trong anh nhen nhóm lên được một chút, chúng lại lập tức vụt tắt.

Leonard ngày càng trở nên tự mãn; nhưng tôi vẫn quyết không bỏ cuộc. Và tất nhiên, chúng tôi đã có chút tiến triển. Tuy vậy anh ấy vẫn chưa bắt nhịp được với tiến độ kinh doanh trên cả nước. Rồi một ngày nọ, tôi nhận được một bức thư từ người vợ Scottie của anh:

Kính gửi ngài Stone,

Leonard đang mắc phải chứng suy tim rất nghiêm trọng. Bác sĩ đã kết luận rằng anh ấy không còn sống được bao lâu nữa. Leonard đã nhờ tôi viết thư thông báo với ngài rằng: Anh ấy sẽ thôi việc.

Nếu đơn từ chức của Leonard được gửi đến tôi khi anh vẫn còn khỏe mạnh, tôi sẽ vui vẻ đồng ý. *Nhưng đây là vấn đề quan trọng hơn cả chuyện công việc,* và tôi muốn Leonard phải tiếp tục sống. Bí quyết khi động viên là bạn phải chạm đến cảm xúc sâu sắc như cách bạn chạm đến căn nguyên của vấn đề. Vì vậy, tôi đã gửi đến Leonard một bức thư được soạn rất tỉ mỉ. Trong đó:

- Tôi nhắc lại rằng đơn xin từ chức của anh đã bị từ chối – và tương lai của anh vẫn còn ở phía trước.
- Tôi khuyên anh nên tiếp tục học hỏi, suy nghĩ và lên kế hoạch cho thời gian tới.
- Và tôi cũng đề cập đến lợi ích của việc theo học khóa *Thành công với Quan điểm Tư duy Tích cực*, bao gồm 17 buổi học và khuyến khích anh hoàn thành hết các câu hỏi sau mỗi bài học – đặc biệt là câu hỏi đầu tiên trong chương mở đầu: “Mục tiêu quan trọng nhất của bạn là gì?”
- Tôi thông báo cho anh biết rằng tôi sẽ bay đến Dermott thăm anh vừa lúc anh từ bệnh viện trở về nhà và đã sẵn sàng để gặp tôi.

Kinh nghiệm đã dạy tôi biết *phải làm gì để giữ người khác tiếp tục sống – bạn phải cho anh ta một lý do*. Trong thư, tôi đã động viên anh: “… chúng tôi cần anh, chúng tôi rất cần anh; hãy mau chóng bình phục; tôi còn nhiều kế hoạch đầy tham vọng khác muốn chia sẻ cùng anh.

Và Leonard đã tiếp tục sống, và hồi phục rất nhanh – vì anh đã có lý tưởng để tiếp tục phấn đấu; anh đã nhận ra rằng *cuộc đời còn nhiều điều ý nghĩa hơn việc kiếm tiền.*

Khi tôi đến thăm nhà, anh đã không còn vật vờ bên giường bệnh nữa. Anh lao vào nghiên cứu, suy nghĩ và hoạch định cho tương lai. Và anh đã tìm được cho mình năm mục tiêu quan trọng nhất:

- Sẽ quyết định nghỉ hưu vào ngày 31 tháng Mười hai trong ba năm tới.
- Sẽ tăng gấp đôi doanh số hàng năm cho đến thời điểm đó.
- Sẽ tích lũy tài sản vật chất lên đến con số một triệu đô-la.
- Sẽ trở thành chuyên viên đào tạo chuyên về truyền cảm hứng, huấn luyện và hướng dẫn các nhân viên cùng Giám đốc Kinh doanh dưới quyền anh cách đạt được doanh số cao, gia tăng thu nhập và đạt đến sự dồi dào về tài chính.

Nhưng điều quan trọng nhất, chính là chia sẻ với mọi người về nghị lực và sự sáng suốt anh có được nhờ dành thời gian nghiền ngẫm *Thành công với Quan điểm Tư duy tích cực.*

Anh đã lần lượt hoàn thành từng mục tiêu đề ra. Đối với những người đã lắng nghe bài phát biểu của anh về quan điểm tư duy tích cực, cuộc sống của họ đã thay đổi theo chiều hướng tốt đẹp hơn – từ nhân viên bảo hiểm, giám đốc kinh doanh, học sinh trung học, doanh nghiệp trong các ngành dịch vụ, giáo viên, cho đến giáo dân tại nhiều giáo xứ. Họ đều khẳng định rằng Leonard Evans đã biến thế giới này thành một nơi tốt đẹp hơn, một nơi đáng sống hơn.

Tôi đã động viên anh như thế nào

Tiếp theo, chúng ta hãy cùng xem xét các yếu tố đã vực dậy ý chí của Leonard. Đó chính là:

1. Theo ngôn ngữ của Jack Lacy, thì tôi đã "giúp anh tự ý thức được mong muốn về điều anh chưa có… và cho anh thấy rằng tôi có thể đáp ứng tốt nhất mong muốn của anh." Đó là sự ám thị.
2. Tôi đã chạm đến cảm xúc sâu sắc như cách tôi chạm đến căn nguyên của vấn đề. Tôi tha thiết với Leonard rằng tôi muốn anh, tôi cần anh trở lại với sự tự tin vì tương lai của anh vẫn còn ở phía trước. Và anh đã đặt niềm tin vào sự chân thành của tôi.
3. Trong thời gian bình phục, anh đã nhanh chóng lấy lại tinh thần vì đã giành thời gian nghiên cứu, suy nghĩ và hoạch định cho tương lai. Anh đã có mục tiêu để phấn đấu.
4. Anh cũng xác định được hướng đi đúng, nhờ tham gia vào khóa học kỹ năng đã từng thôi thúc biết bao người gặt hái những thành quả lớn lao.
5. Anh đã hoàn thành các câu hỏi, trong đó mỗi câu đều được thiết kế để dẫn dắt tâm trí anh đi đúng hướng, và dần hình thành nên quan điểm tư duy tích cực. Nhờ vậy, sau khi trả lời xong câu đầu tiên, anh đã vạch ra năm mục tiêu quan trọng nhất cho mình – đại diện cho năm niềm khao khát anh hướng đến.

Tôi đã nhấn mạnh tác dụng của những lời ám thị trong thư bằng việc sắp xếp với anh một buổi gặp riêng, và xóa tan mọi nghi ngờ còn sót lại của anh bằng tấm lòng chân thành lo lắng của tôi đối với một người trên giường bệnh. Tôi cũng liên hệ đến câu chuyện của Charles Sammons, một trong những

người bạn của tôi đang sống ở Dallas, Texas. Charles cũng bị suy tim, nhưng anh đã tìm được lý do để tiếp tục sống. Sau khi bình phục, anh đã tuân theo lời khuyên của bác sĩ; anh chuyển sang sử dụng trí óc của mình và để người khác lo những công việc nặng nhọc. Những gì anh làm được sau khi hồi phục còn phi thường hơn những thành tích anh đạt được trước khi phát bệnh. Bác sĩ của Charles đã chia sẻ: "Anh ta sẽ sống thọ hơn, vì chính chứng suy tim đã nhắc nhở anh quan tâm đến sức khỏe của mình."

Hãy cho họ cơ hội… biến giấc mơ thành sự thật

Chính Johnie Simmons là người đã tuyển Leonard Evans vào làm – và cả Felix Goodson. Một lần nọ, tôi hỏi Felix: "Vì sao anh lại tin rằng chúng tôi sẽ thành công trong việc tuyển thêm nhiều Giám đốc kinh doanh từ Arkansas hơn từ bất kỳ tiểu bang nào khác?"

Anh đáp: "Tôi không biết người khác nghĩ thế nào, nhưng khi Johnie Simmons phỏng vấn tôi và trao cho tôi cơ hội làm việc cho ngài và hứa hẹn mức thu nhập trong ngày bằng với mức lương tuần tôi hiện có, tôi đã biết ngay đó là cơ hội trời cho. Và đó là tất cả những gì tôi cần. Tôi đã sẵn sàng cho công việc, và tôi biết cách kiếm đủ tiền để biến ước mơ của tôi thành sự thật."

Anh làm việc, và làm một cách có hệ thống. Anh đã vận dụng *phương thức thành công hoàn mỹ* do chúng tôi phát triển, và được đề bạt từ nhân viên bình thường lên giám đốc kinh doanh quận tại Tây Virginia. Anh cũng dần trở lên giàu có.

Khi Felix còn bé, bùn đất quê nhà Arkansas vẫn hay bám đầy chân anh mỗi khi đi bộ từ nông trại của cha đến trường. Khi đi ngang qua căn biệt thự rộng lớn trên đỉnh đồi, anh luôn tự nhủ với mình: "Một ngày nào đó mình sẽ làm chủ một nông trại và cũng sẽ xây một căn biệt thự màu trắng to như thế này trên đỉnh đồi."

Không lâu sau khi trở thành Giám đốc Kinh doanh quận tại Tây Arkansas, anh đã mua một nông trại cùng một biệt thự màu trắng trên đỉnh đồi. Và đàn gia súc của anh được mệnh danh là đàn thuần chủng tốt nhất trên khắp toàn bang.

Trên cương vị một Giám đốc Kinh doanh, anh đã thể hiện được sự quan tâm chăm sóc của mình đối với cấp dưới – vì anh thật sự có tố chất đào tạo. Có lẽ đó là lý do tôi đã không hề ngạc nhiên khi anh báo với tôi rằng anh muốn nghỉ hưu, khi đang ở độ tuổi còn rất trẻ, và sử dụng tài năng của mình để hoàn thành một ước mơ khác – trở thành mục sư về thánh nhạc và quay về hỗ trợ cho nhà thờ của anh. Giờ đây, với những kỹ năng trong nghề bán hàng và kinh doanh, anh có thể giúp giáo phận mình gây quỹ hỗ trợ cho những hoạt động tôn giáo trong vùng. Cũng phải mất hàng năm trời học hỏi, nhưng cuối cùng anh đã trở thành mục sư thánh nhạc như mong ước. Hiện anh vẫn đang giúp việc cho nhà thờ và

góp phần xây dựng thế giới này ngày một tốt đẹp hơn.

Bài học tôi học được từ Felix chính là: Bạn có thể động viên người khác làm điều bạn muốn nếu trao cho họ cơ hội được làm điều họ muốn.

Một trong những cách dễ dàng và thú vị nhất để động viên người khác chính là thông qua *sự mê hoặc tinh tế* – dùng những câu chuyện và kinh nghiệm thực tế để gợi cho họ niềm cảm hứng hành động – và chạm đến cảm xúc của họ sâu sắc như cách chạm đến căn nguyên của vấn đề. Đó là thông điệp tôi cố gắng truyền tải thông qua cuốn sách này. Nhưng liệu tôi đã thành công hay chưa?

Động viên bằng cảm xúc

"*Cậu đủ trình,* hay *Cậu chưa đủ trình* là cách các băng thiếu niên bây giờ đánh giá người khác," Đức cha David Wilkerson, "nhà thuyết giảng đến các băng nhóm" tại Brooklyn, New York – với vẻ ngoài gầy guộc và yếu ớt – tiết lộ.

Câu chuyện về Wilkerson sẽ minh họa cho cách tôi thâm nhập và dẫn dắt tâm trí bạn, khiến bạn chấp nhận và tiếp thu khẩu hiệu tự động viên tôi đã học được từ Napoleon Hill: "*Mỗi khó khăn đều tiềm ẩn một lợi thế không ngờ.*" Dưới đây là những gì anh đã kể với tôi:

"Khi đó, tôi đang giữ chức mục sư ở một nhà thờ nhỏ vùng quê Pennsilvania – Coalport. Những lời phàn nàn tôi phải nghe về các băng nhóm thiếu niên, về những hành vi phạm pháp và thói nghiện ngập của chúng nhiều đến mức khiến tôi ăn không ngon, ngủ không yên. Chúng cứ choán hết tâm trí tôi, và tôi hầu như bị ám ảnh bởi mong muốn tiếp cận chúng.

Một hôm, khi đang xem tạp chí *Cuộc sống* trong văn phòng, tôi đọc thấy mẩu tin ảnh về một nhóm khoảng 7 thiếu niên bị kết tội mưu sát – nạn nhân là Michael Farmer, sống tại High Bridge Park, khu Trên Manhattan. Tôi không thể thôi nghĩ đến khuôn mặt của chúng, chúng như ám lấy tôi; và ngày qua ngày, nỗi ám ảnh lại càng trầm trọng hơn."

Sau đó, Davey – như cách bạn bè vẫn thường gọi anh – đã kể tôi nghe về buổi sáng anh cuống cuồng lái xe thẳng đến New York để dự phiên tòa. Anh cũng thuật lại trải nghiệm hãi hùng khi phải nghe tòa tuyên bố về những thủ đoạn tàn ác của 7 bị cáo còn chưa đến tuổi thành niên. Anh thú nhận rằng anh cảm thấy thương xót chúng, và thật lòng muốn chăm lo cho chúng. Tôi sẽ thuật lại chính xác từng lời của anh ấy:

"Tất cả những cảm xúc của tôi về bọn trẻ chỉ là sự đau xót, bất chấp những lời tuyên cáo tôi đã nghe tại tòa. Khi thẩm phán đứng dậy tạm dừng phiên tòa để nghỉ trưa, tôi cảm thấy đã đến lúc phải đứng

lên phát biểu – như thể nỗi ám ảnh trong tôi đã lên đến cực điểm. Tôi quyết định sẽ đến gặp thẩm phán tại văn phòng của ông. Đội cảnh vệ sẽ có mặt tại đó – và lần này họ cũng sẽ cho phép tôi vào, như họ đã làm trước đây.

Mang theo quyển Kinh Thánh để ông tin tôi là mục sư, tôi bắt đầu: 'Thưa thẩm phán Davidson, với tất cả lòng kính trọng, tôi xin ngài chấp thuận cuộc nói chuyện này trên cương vị một mục sư và xin phép được hội kiến riêng với ngài.' Bất thần, ông co rúm người lại, thụp xuống gầm bàn và thét lớn: 'Lôi ông ta ra khỏi đây! Ngay lập tức!'

Thế rồi, cả phòng xử đột nhiên náo loạn. Hai viên cảnh sát lao đến và kéo tôi đi xềnh xệch giữa các dãy ghế. Ít nhất 35 người nhảy ra khỏi chỗ ngồi và bổ nhào về phía cửa – có tiếng thét lớn: 'Lấy máy quay – ông ấy đến rồi, lấy máy quay nhanh lên!'

Tôi thật sự kinh ngạc vì phóng viên lại được phép tham dự. Cảnh sát lục soát khắp người tôi xem có giấu vũ khí hay không. Tính mạng của thẩm phán đang bị đe dọa, nhưng tôi không biết điều đó. Họ nghĩ tôi đang giả làm mục sư để mưu sát thẩm phán. Khi bị lôi ra cửa, tóc tôi đâm cả vào mắt, và tôi đã bật khóc. Tôi tưởng như lạc giữa cơn ác mộng. Tôi đến đây với ý định tốt, nhưng chỉ trong tích tắc, cả thế giới như đang sụp đổ quanh tôi.

Tôi bị dồn đến cửa, rồi ánh đèn flash lóe lên – các kênh truyền hình NBC, United Press và INS đều đã có mặt – ai cũng gào thét đòi tôi giơ cao quyển Kinh Thánh nếu không cảm thấy hổ thẹn. Vì vậy, tôi đã đáp trả lại rằng tôi không phải hổ thẹn vì cầm Kinh Thánh trong tay, và chỉ có Lời của Chúa mới mang lại đáp án trong tình cảnh này.

Và tôi đã giơ cao quyển Kinh Thánh, để rồi bị chộp được trong một bức ảnh.

… Sáng hôm sau khi xem báo tôi mới hay biết. Thật kinh khủng. Nó in sâu vào ký ức của tôi, thậm chí đến tận bây giờ tôi vẫn nhớ rõ bức ảnh đó – hai viên cảnh sát đứng hai bên, ở giữa là tôi – đầu tóc bơ phờ và rũ rượi; bên dưới tiêu đề: NHÀ TRUYỀN GIÁO TỰ DO PHÁ HỎNG PHIÊN TÒA XÉT XỬ KẺ GIẾT NGƯỜI!"

Sau đó, Davey kể lại nỗi nhục nhã ê chề khi trở về Coalport. Cha anh còn tưởng anh bị trầm uất. Những thầy dòng coi giữ nhà thờ còn khuyên anh nên đi du lịch ít nhất hai tuần một lần.

"Thậm chí, giáo đoàn nơi tôi được phong chức còn triệu tập một cuộc họp, nhằm kết tội những bài báo về tội phạm đã sỉ nhục mục sư đoàn," anh nói.

David Wilkerson đã quay lại thành phố New York. Và những trải nghiệm sau này của anh sẽ là minh chứng cho nguyên lý: *Mỗi khó khăn đều tiềm ẩn một lợi thế không ngờ.*

"Thế nên," vị mục sư trẻ nói, "sau khi gửi xe xong, tôi đi bộ xuống phố 176, và nghe thấy tiếng ai đó gọi tên tôi, "Bên này, Dave."

"Tôi bước đến và hỏi, 'anh có biết tôi không?'

"Anh ta đáp, 'anh là tay truyền giáo đã bị tống cổ khỏi phiên xử vụ mưu sát Michael Farmer. Anh là kẻ đã cố tiếp cận Rul Vandrez và mấy thằng nhóc, đúng chứ?'

"'Phải,' tôi trả lời.

"'Tôi là Tom, thủ lĩnh băng Orval. Đến đây với tôi và gặp gỡ anh em chút nhé.'

"Thế là hắn kéo tôi đi và giới thiệu tôi với bọn trẻ.

"Và chúng chia sẻ, 'Anh đã làm đúng, anh là người của chúng tôi.' Tôi chẳng hiểu chuyện gì đang xảy ra cho đến khi có một đứa giải thích: 'Chuyện là chúng tôi đã chứng kiến anh bị hai tay cớm điệu ra khỏi phòng xử, tức là bọn cớm không ưa anh. Chúng cũng không ưa bọn này, nghĩa là chúng ta cùng hội cùng thuyền với nhau.'"

Tất cả đều xuất phát từ bi kịch của Dave – anh đã bị đuổi ra khỏi phòng xử, lên hẳn trang nhất, và chịu đựng nỗi nhục nhã ê chề – nhờ đó, David Wilkerson đã có được sự tôn trọng của các thủ lĩnh băng nhóm thiếu niên ở New York, và đàn em của chúng – những đứa trẻ mà không ai khác có thể tiếp quản được.

Đối với David Wilkerson, *đủ trình* nghĩa là được va chạm với các vụ phạm pháp của trẻ vị thành niên, tệ nạn mại dâm, nghiện ngập, rượu chè và ma túy – chúng tồn tại trong các băng Orvals, Dragons, Hell Burners, Mau Maus, Chaplains, Gigis và nhiều băng nhóm khác. Anh đã cố thuyết phục bọn trẻ tuân theo khuôn khổ, tránh xa rắc rối và trở thành công dân tốt, bằng những biện pháp kèm cặp quyết liệt.

Nhờ phương pháp của anh, nỗi đau của bọn trẻ đã dần được chữa lành. Trước thành công ngoạn mục của anh, nhiều mục sư phải thốt lên: "Anh ấy là bậc kỳ tài." Thậm chí một số thành phần cá biệt – từng nghiện rượu, nghiện ma túy và phạm những tội ác tồi tệ, mất nhân tính – cũng được anh thuyết phục học tiếp lên đại học, gia nhập giáo đoàn, và cùng David Wilkerson tiếp tục sứ mệnh cứu rỗi thế giới.

Điều này có ý nghĩa gì với bạn?

Nó sẽ chẳng có ý nghĩa gì cho đến khi bạn đã sẵn sàng.

Nó sẽ chẳng có ý nghĩa gì, trừ khi bạn liên hệ, xâu chuỗi và vận dụng nhuần nhuyễn nguyên lý: *Mỗi khó khăn đều tiềm ẩn một lợi thế không ngờ.*

Thổi bùng ngọn lửa đam mê bằng phương thức hoàn mỹ của thành công

Hẳn bạn đang tự hỏi:

- Làm thế nào bạn có thể liên hệ và thấm nhuần nguyên lý *động viên bằng cảm xúc?*
- Bạn phải làm gì để khơi dậy tham vọng của một người ngay từ đầu đã không có tham vọng?
- Bạn phải làm gì để truyền đến người khác niềm cảm hứng hành động – giúp họ chiến thắng sự thờ ơ?
- Bạn phải làm gì để nhen nhóm ngọn lửa đam mê ngay từ ban đầu?
- Bạn phải làm gì để giữ cho lửa nhiệt tình không tàn lụi?

Đó là những câu hỏi mà các bậc phụ huynh, các nhà giáo, giáo sĩ, doanh nhân, giới bán hàng và các vị lãnh đạo trẻ thường đặt ra cho tôi. Và đáp án của tôi luôn là: "*Hãy vận dụng phương thức hoàn mỹ của thành công* – bao gồm ba yếu tố quan trọng: (1) cảm hứng hành động, (2) phương pháp và (3) vốn hiểu biết trong hành động." Sau đó, tôi có thể tiếp tục dẫn dắt, "Chẳng hạn, tôi phụ trách một lớp dạy tối thứ tư hàng tuần tại Hiệp hội Thanh thiếu niên Robert R. McCormick. Tại đây, chúng tôi thành lập một nhóm thiếu niên với tên gọi Câu lạc bộ Thanh Niên Thành Công.

Sau đó, tôi giải thích với những ai còn đang hoài nghi, như tôi đang giải thích với bạn, về lợi ích của những cuốn sách kỹ năng, những bộ phim đặc biệt về đề tài truyền cảm hứng, và những đĩa ghi âm động viên tinh thần. Câu lạc bộ Thanh Niên Thành Công đã tập hợp đủ bộ sách kỹ năng được nhắc đến trong *Thành công với Quan điểm Tư duy Tích cực* và ngay cả trong cuốn sách này. Mỗi cậu trai sẽ được phát một quyển *Tôi Thách Cậu!* để bắt đầu luyện tập. Sau đó khi họp nhóm, mỗi người sẽ phát biểu về những bài học họ đúc kết được từ những gì đã đọc.

Trong buổi họp mặt đầu tiên hai năm về trước, tôi đã phát biểu: "Đây là câu lạc bộ của các bạn. Các bạn sẽ trao đổi về chủ đề gì trong hai buổi họp mặt sắp tới?"

"Làm thế nào để học tập tốt hơn và kiếm được một công việc tốt ạ," có tiếng trả lời. Và thế là, hai buổi sinh hoạt tiếp theo đã mở đầu và kết thúc bởi một hoạt động, mà từ đó về sau đã trở thành thông lệ cho phần đầu và cuối chương trình sinh hoạt.

Chủ nhiệm sẽ khởi động bằng câu hỏi: "PMA (quan điểm tư duy tích cực) của bạn thế nào rồi?"

Cả nhóm sẽ nhiệt tình đồng thanh: "Rất tuyệt vời!"

Chủ nhiệm sẽ tiếp tục: "Bạn cảm thấy thế nào?"

Và cả nhóm lại hào hứng đáp lại: "Tôi cảm thấy *sung sức!* Tôi cảm thấy *hạnh phúc*! Tôi cảm thấy *tuyệt vời!*"

Sau khi kết thúc mỗi buổi sinh hoạt, tôi luôn khuyến khích mỗi thành viên bước lên và chia sẻ: (a) buổi họp mặt có ý nghĩa thế nào với họ; (b) những thành công đặc biệt nào họ đã đạt được từ buổi họp trước; và (c) họ đã vận dụng những bài học đã tiếp thu bằng hành động cụ thể như thế nào.

Sau đó, chủ nhiệm sẽ lặp lại những hoạt động trên và kết thúc chương trình.

Làm thế nào để học tập tốt hơn?

Tôi đã rất ngạc nhiên khi biết rằng nhóm nam sinh ấy lại quan tâm đến việc cải thiện thành tích học tập tại trường hơn bất kỳ hoạt động nào khác. Vì vậy, tôi đã tìm hiểu cặn kẽ về những môn học mà họ còn thua sút. Tất nhiên các câu trả lời rất khác nhau, nhưng hãy lấy toán học làm ví dụ. Sau đây là phương pháp cải thiện của tôi:

1. *Cảm hứng hành động:* tôi gợi lên hứng thú – niềm vui – và vai trò của mỗi môn học. Chúng sẽ giúp các học sinh hiểu hơn mỗi môn có tầm quan trọng như thế nào.

Với môn toán – tôi vận dụng những câu chuyện thú vị về những nhà toán học vĩ đại nhất như Archimedes và Einstein, về toán học như một công cụ hỗ trợ cho tư duy lô-gic, và về khả năng giao tiếp với cư dân trên các hành tinh khác bằng những ký hiệu toán học. Tôi cũng cho họ thấy toán học dễ dàng như thế nào một khi đã ghi nhớ và hiểu rõ các định lý, công thức được tóm tắt ở đầu mỗi chương.

Tôi cũng chỉ ra rằng nếu họ đã nắm vững các định lý, họ có thể giải quyết bất kỳ bài tập nào liên quan đến những định lý đó. Khi còn học lượng giác ở bậc đại học cũng thế, tôi không cần nộp bài tập, tôi chỉ áp dụng phương thức này và liên tiếp đạt điểm cao trong các kỳ kiểm tra. Mục đích của những bài tập là để nắm vững lý thuyết. Vậy tại sao không ôn kỹ lý thuyết ngay từ đầu, và bạn sẽ giải quyết bài tập nhanh chóng hơn? Vì khi đó, bạn sẽ hiểu rõ những gì bạn đang làm.

2. *Phương pháp và Kiến thức:* Cả nhóm được phép lựa chọn giáo viên mà họ cảm thấy phù hợp nhất để hướng dẫn riêng ngay tại Câu lạc bộ Thanh Niên Thành Công. Họ được phép đề cử người họ muốn.

Một giáo viên thực thụ phải truyền thụ được cả phương pháp lẫn kiến thức. Ông ấy có thể chưa biết cách động viên người khác, nhưng tôi có thể bù vào khoản thiếu sót ấy. Các nam sinh đã tự nguyện trau dồi thêm kiến thức từ vị giáo viên đó – người mà chúng tôi đã thỏa thuận một khoản thù lao hậu hĩnh. *Kết quả ra sao?* Trong vòng 90 ngày, một học sinh đã học vượt hai lớp (ban đầu cậu ấy bị lưu ban hai năm). Đó là cậu học sinh lớp bảy với khả năng đọc chỉ ở cấp lớp ba. Trong 90 ngày, trình độ đọc của cậu đạt đến lớp năm, và đến cuối khóa học thì đã đọc lưu loát tài liệu dành cho lớp bảy. Hiện tại ở trường phổ thông, cậu không phải học sinh đứng đầu lớp, nhưng giáo viên phụ trách cậu đã nhận xét: "Với quan điểm tư duy tích cực, Dick sẽ trội hơn cấp học thực sự của em ấy ít nhất mười phần trăm." Hầu hết các nam sinh trong nhóm đều có trung bình điểm số xếp loại cao nhất tại trường.

Làm thế nào để tìm được công việc tốt?

Một thiếu niên muốn tạo ra thu nhập là điều dễ hiểu. Cậu ta muốn làm ra đồng đô-la đầu tiên bằng chính sức mình. Nói cách khác, chính hoàn cảnh đã thúc đẩy cậu ta. Tuy nhiên, tôi vẫn sẽ lặp lại quy trình đã áp dụng trong tuần trước. Nhưng có bổ sung những thay đổi trong chủ đề sinh hoạt:

1. *Cảm hứng hành động:* tôi khơi gợi niềm vui trong công việc và niềm hứng thú khi đạt được thành tích, sau đó sẽ cùng bọn trẻ thảo luận về cuốn *Người giàu nhất thành Babylon* – đã được đề cập trong chương trước. Ai cũng có thể trở nên giàu có, nếu anh ta kiên trì dành dụm mười xu cho mỗi đồng lương kiếm được, và đầu tư một cách khôn ngoan. Kể từ hôm đó, chúng tôi đã lên kế hoạch thành lập Câu lạc bộ Đầu Tư.

2. *Phương pháp và Kiến thức:* chúng tôi đã bàn luận say sưa về những bí quyết để kiếm được công việc tốt. Mỗi người đều xung phong đưa ra ý kiến của mình, và tôi ghi chú lại. Những ý kiến đưa ra bao gồm: (a) kiểm tra thông tin tại các mục rao vặt và trung tâm tư vấn việc làm; (b) đến hỏi thăm từng cửa hàng một; và (c) tự đứng ra kinh doanh: từ báo giấy, tạp chí, thiệp Giáng Sinh, quà lưu niệm đến những món thủ công tự làm và đem bán. Tôi cũng hướng dẫn họ cách tiếp cận những ông chủ tiềm năng, cách quay bước đi khi bị từ chối và nhiều bí quyết quan trọng khác.

3. *Chỉ dẫn:* Mỗi học sinh muốn tìm việc làm đều được tôi giới thiệu đến Tom Moore – trợ lý Giám đốc – để đăng ký. Tom có trong tay một danh sách khách hàng khá dài và cần các nam sinh hỗ trợ. Trợ lý của tôi, Art Niemann đã sắp xếp các cuộc hẹn với Phòng Thương mại Uptown để tìm kiếm những ứng viên phù hợp với công việc. Kết quả ra sao? Một học sinh đã bị từ chối đến sáu lần, và cuối cùng cậu đã nhận được một công việc tuyệt vời. Tất cả những người khác cũng nhận được việc như mong muốn. Về sau, nếu có ai xin thôi việc vì lý do nào đó, cậu ta có thể tự mình tìm việc khác hoặc đến gặp Tom nhờ tư vấn.

Giờ bạn đã hiểu: Muốn được người khác kính nể, bạn phải tự mình nỗ lực, chứ không phải tự dưng mà có; học sinh yếu cũng có thể trở thành học sinh giỏi; và người chưa có việc làm cũng có thể kiếm được nghề nghiệp ổn định.

Và hẳn bạn đã nhận ra chúng ta đang bước vào chương thứ 16: “Tài năng do rèn luyện… chứ không phải bẩm sinh.”

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Mỗi nhân vật vĩ đại, mỗi hình tượng thành công, dù nỗ lực trong bất kỳ lĩnh vực gì, đều hiểu rõ phép màu nằm có chân lý: Mỗi khó khăn đều tiềm ẩn một lợi thế không ngờ.

16. TÀI NĂNG DO RÈN LUYỆN… CHỨ KHÔNG PHẢI BẨM SINH

Bạn có phải là người có tài? Dù câu trả lời là “Có” hay “Không”, hãy tin tôi – bạn chính là một viên ngọc thô. Và bạn sẽ trở thành một tài năng thực thụ nếu biết thể hiện năng lực của mình một cách phù hợp. Hiện tại bạn có thể không tin điều đó. Do đó, hãy thử tự thuyết phục bản thân, xem bạn thực sự có tài *nhưng chưa bộc lộ* hay không.

Vì sao bạn không thử đánh giá mình dựa trên những khái niệm và ý kiến của các chuyên gia. Rất đơn giản. Tất cả những gì bạn phải làm là đánh dấu *Có, Không hoặc*? trước mỗi mệnh đề liệt kê trong danh sách dưới đây.

Thế nào là người có tài? Hãy để các chuyên gia giải đáp. Chúng ta sẽ bắt đầu với những khái niệm và thuật ngữ phổ biến nhất.

Trí thông minh

Webster định nghĩa trí thông minh như sau:

- *Năng lực thích ứng với bất kỳ hoàn cảnh nào,* đặc biệt trong môi trường mới lạ, và gặt hái thành công nhờ tự *điều chỉnh hành vi phù hợp.*
    - Bạn có rèn luyện năng lực này không?
    - Bạn có tìm hiểu và vận dụng năng lực này không?
    - Bạn có sử dụng từ điển để tra cứu những từ ngữ bạn chưa hiểu rõ trong chương này hay không?
- *Khả năng nhận thức được mối tương quan giữa các sự vật hiển nhiên*, từ đó có thể *định hướng hành động* đến *mục tiêu mong muốn.*
    - Bạn có vận dụng năng lực này không?
    - Bạn sẽ cải thiện năng lực này chứ?
- *Thành công trong việc nắm bắt và giải quyết vấn đề*, đặc biệt là những vấn đề *mới mẻ* và *sâu sắc.*

    - Bạn đã từng trải nghiệm qua điều này chưa?
    - Bạn có tin rằng hiện tại mình có thể cải thiện khả năng nắm bắt và giải quyết vấn đề hay không?
- *Khả năng thấu hiểu* cùng *những phản ứng và năng lực thích nghi khác* nhằm *nắm bắt chân lý, bản chất và ý nghĩa của sự vật hiện tượng.*
    - Bạn có hiểu rõ chân lý, bản chất và ý nghĩa của sự vật hiện tượng?
    - Bạn có thể nâng cao tầm hiểu biết của mình về chân lý, bản chất và ý nghĩa của sự vật hiện tượng?

Các nhà tâm lý học xuất chúng định nghĩa trí thông minh như sau:

- "Khả năng của sinh vật nhằm hòa hợp bản thân và hoàn toàn thích ứng với môi trường." (T. I. Engle) (*Psychology: Principle and Application* – tạm dịch: Tâm lý học: Lý thuyết và thực hành – World Book Company phát hành năm 1945.)
    - Bạn có hài lòng với khả năng thích ứng của bản thân đối với môi trường?
    - Bạn có thể thích nghi tốt hơn với con người, nơi chốn, hoàn cảnh và sự vật xung quanh?
- "Khả năng do mỗi cá nhân sở hữu nhằm thích nghi với hoàn cảnh và vấn đề mới." (Lester và Alice Crowe, *Learning to live with others* – tạm dịch: Học cách chung sống với người khác – D.C. Heath & Co. phát hành năm 1944.)
    - Bạn có thường thích nghi được với hoàn cảnh và vấn đề mới nhờ quan điểm tư duy tích cực hay không?
    - Bạn có sẵn sàng phấn đấu cải thiện bản thân nhằm thích nghi với hoàn cảnh và vấn đề mới một cách khôn ngoan hơn chứ?
- "Khả năng nhìn thấu được vấn đề và đề ra cách giải quyết nhờ vận dụng những điều đã tiếp thu từ trải nghiệm trong quá khứ. Trí thông minh không thể đo đếm dựa trên mức độ nhiều hay ít, mà phụ thuộc vào phương cách hành động. Một người được cho là có trí thông minh khi anh ta xử lý vấn đề một cách khôn ngoan. Điều này liên quan trực tiếp đến khả năng trí tuệ, được định nghĩa như

một thể thống nhất bao gồm khả năng quan sát, thấu hiểu và suy ngẫm… Trí thông minh phụ thuộc vào kiến thức, nhưng chủ yếu nhằm vận dụng chứ không chỉ tiếp thu. Chúng ta thường đánh giá ai đó rằng tuy anh ta hiểu biết rộng, nhưng vẫn là kẻ ngu dốt vì những gì anh áp dụng được từ vốn hiểu biết của mình là không đáng kể.” (Robert W. Woodworth và Mary Rose Sheehan) (*First course in Psychology* – tạm dịch: Tâm lý học nhập môn – Henry Holt & Co., N. Y., năm 1951.)

- Bạn có thường nhìn thấu được vấn đề và đề ra cách giải quyết nhờ vận dụng những điều đã tiếp thu từ trải nghiệm trong quá khứ hay không?
- Bạn sẽ cố gắng nhận ra vấn đề của mình và tìm cách giải quyết chúng từ những kinh nghiệm mình đã trải qua trước đây chứ?
- Bạn có hiểu được ý nghĩa của khái niệm *phương cách hành động*? Trong phương cách của bạn, có bao gồm đầy đủ khả năng quan sát, thấu hiểu và suy ngẫm hay không?
- Bạn có thể trau dồi khả năng quan sát, thấu hiểu và suy ngẫm chứ?
- Bạn có hiểu về thuật ngữ *vốn hiểu biết hành động* được sử dụng trong cuốn sách này?
- Bạn có hiểu về thuật ngữ *phương pháp?*
- Bạn có vận dụng những kiến thức mình biết nhằm chinh phục những mục tiêu cụ thể?
- Bạn có hiểu khái niệm *trí thông minh* được đánh giá như thế nào thông qua các bước: thực hành… ứng dụng… hành động… quan sát… thấu hiểu… suy ngẫm… vận dụng… hay không?

- William H. Roberts đã viết: “Điều quan trọng cần phải hiểu là sự khác biệt giữa trí thông minh và tri thức. Trí thông minh là năng lực trí tuệ. Nó không phải kiến thức, nhưng chúng ta cần có năng lực này để nắm bắt được kiến thức. Nó cũng không phải kỹ năng, nhưng lại là điều kiện để trau dồi kỹ năng. Tuy nhiên, trí thông minh vượt trội không phải là điều kiện đảm bảo cho thành

công trong học tập, sự nghiệp cũng như trong cuộc sống nói chung…" *(Psychology you can use* – tạm dịch: Tâm lý học ứng dụng, Harcourt, Brace & Co., năm 1943.)

  - Bạn có hiểu rằng trí thông minh là một loại năng lực, không phải kiến thức, không phải kỹ năng nhưng lại là điều kiện để trau dồi kỹ năng hay không?
  - Có thật trí thông minh không phải là điều kiện đảm bảo cho thành công hay không?
  - Bạn có biết rằng năng lực này là một khả năng tiềm ẩn?

- Joseph Tiffin và Frederick B. Knight đã viết: "Trí thông minh, hay hành động khôn ngoan, phụ thuộc vào (1) cảm giác thông suốt, (2) khả năng tiếp thu và nắm vững kiến thức, (3) trí tưởng tượng phong phú, (4) khả năng thích ứng với môi trường, (5) thói quen tự phê bình, (6) sự sự tin và (7) động lực mạnh mẽ." (*Psychology of normal people* – tạm dịch: Tâm lý học đại chúng, D. C. Heath & Co., năm 1940.)

  - Bạn có tin rằng mình sẽ cải thiện được tất cả các khả năng trên?
  - Bạn có chắc rằng cảm giác của mình đã thông suốt?
  - Bạn có khả năng tiếp thu và nắm vững kiến thức hay không?
  - Bạn có trí tưởng tượng phong phú hay không?
  - Trí tưởng tượng có thể rèn luyện và phát huy. Bạn có sẵn sàng thử?
  - Bạn thích nghi với hoàn cảnh như thế nào? Chẳng hạn, khi công việc bạn làm cản trở một công việc khác, bạn có nhận ra vấn đề và tìm cách xử lý?
  - Bạn có tự tin không?
  - Bạn có động lực mạnh mẽ thúc đẩy bản thân làm những điều nên làm và những điều bạn muốn hay không?

Thiên phú… năng khiếu… thiên tài… tài năng

"Một đứa trẻ có thiên phú có thể thực hiện những hoạt động có ý nghĩa của con người một cách xuất sắc và liên tục lặp lại điều đó," tôi đã nghe tiến sĩ Witty phát biểu như thế khi tham dự một lớp giảng của ông. Tiến sĩ Paul Andrew Witty là giáo sư có uy tín trong ngành giáo dục và đang đảm nhiệm chức trưởng khoa Tâm lý Giáo dục thuộc Đại học Northwestern.

Bạn có liên tục lặp lại những thành tích vượt trội trong một số hoạt động khi so sánh với những hoạt động khác hay không?

Ấn bản mới của Từ điển Đại học Webster – do nhà xuất bản Merriam phát hành – có định nghĩa những thuật ngữ như sau:

1. THIÊN PHÚ: được thiên niên hay tạo hóa ban tặng một hoặc nhiều lợi ích, khả năng; có tài năng.
   Bạn có tin rằng mỗi người trong chúng ta đều được trời phú cho một khả năng?
2. CÁC THUẬT NGỮ ĐỒNG NGHĨA VỚI THIÊN PHÚ: *biệt tài, năng khiếu, thiên tài, tài năng, sở trường* và *thế mạnh* – đều được dùng để chỉ những khả năng hoặc năng lực đặc biệt trong một hoạt động cụ thể.
   - Mỗi người đều có những khả năng hoặc năng lực đặc biệt trong một hoạt động nào đó? Bạn đã khám phá ra khả năng đó của mình chưa?
   - Nếu bạn chưa khám phá ra khả năng đặc biệt của mình, bạn sẽ thử tìm chứ?
3. NĂNG KHIẾU: sở hữu khuynh hướng thiên bẩm trong một số hoạt động nào đó và có xu hướng dễ dàng thành công trong lĩnh vực đó.
   Bạn có biết mình có khuynh hướng thiên bẩm trong lĩnh vực nào không?
4. THIÊN TÀI: khả năng trí tuệ bẩm sinh hay thiên phú; tài năng; sức mạnh phi thường của trí sáng tạo hay khả năng phát minh trong bất kỳ lĩnh vực nào (ví dụ: con người có cốt cách *thiên tài*).
   - Mỗi người đều mang trong mình những khả năng trí tuệ hay tài năng bẩm sinh, thiên phú, nhưng không ai biết cách phát huy chúng. Từ những thành tựu đã đạt được, bạn có nghĩ rằng mình đã biết cách vận dụng chúng không?
   - Bạn có từng phát minh hay sáng chế ra thứ gì đó chưa?

    - Trong thời gian tới, bạn có sẵn sàng rèn luyện lối tư duy sáng tạo và nỗ lực phấn đấu cho mục tiêu cụ thể hay không?
5. TÀI NĂNG: Đa phần đối lập với thiên tài (thông thường, nhưng không phải lúc nào cũng thế); phát huy năng khiếu bẩm sinh trong lĩnh vực sở trường của chủ thể với mục đích trau dồi và phát triển khả năng thiên bẩm.
   Các lĩnh vực sở trường sẽ giúp phát triển tài năng. Bạn có trong mình khả năng thiên bẩm nhằm phát huy tài năng còn tiềm ẩn. Bạn có đang rèn luyện chúng thường xuyên không?

Nhận xét từ ý kiến chuyên gia

Trong bài giảng tôi đề cập trong đoạn trước, tiến sĩ Witty có phát biểu: “Những đứa trẻ có tố chất thiên bẩm sẽ vượt trội hơn các bạn bè cùng trang lứa cả về tầm vóc, sự bền bỉ và thể chất nói chung.”

- Bạn có thể cải thiện sức bền và tình trạng thể chất nói chung của mình không?
  “Con đường phát triển học vấn của những đứa trẻ có tài năng thiên phú – những đứa trẻ thần đồng – vô cùng khác thường. Trong các lĩnh vực đọc hiểu và tư duy ngôn ngữ, chúng thường bộc lộ thế mạnh của mình; mặt khác, điểm yếu của chúng thường nằm ở khả năng ghi chép và giao tiếp.”
- Bạn có thể cải thiện tốc độ đọc hiểu, khả năng lĩnh hội và nhận thức về ngôn ngữ của mình không?
  “Những học sinh có tài thường rất xuất sắc trong khía cạnh phát triển ngôn ngữ và bộc lộ cảm xúc.”
- Cũng với những khả năng ngôn ngữ như trên, bạn có thể vận dụng chúng theo cách hiệu quả hơn không?
  “Khả năng tiếp thu tức thời của những đứa trẻ thần đồng là một tố chất đặc biệt, đã được nhắc đi nhắc lại trong các nghiên cứu của những tác giả trong lĩnh vực này.
- Bạn có khám phá ra phương pháp nào giúp bạn tiếp thu kiến thức nhanh chóng hơn không?

Động lực là yếu tố quan trọng bậc nhất

Sau bài giảng, tôi đã đề nghị tiến sĩ Witty giải thích về vai trò của động lực trong quá trình phát triển của những đứa trẻ thần đồng. Ông cũng đồng ý với tôi rằng *động lực chính là yếu tố quan trọng bậc nhất*.

Thomas Edison đã khẳng định: *Thiên tài là sản phẩm của 1% cảm hứng và 99% nỗ lực*. Ông cũng cho rằng: *Các yếu tố quan trọng nhất của thành công bao gồm: Trí tưởng tượng cộng với lòng nhiệt huyết và ý chí hành động*.

- Bạn có thực sự phát huy được trí tưởng tượng, lòng nhiệt huyết và ý chí hành động nhờ biết tự động viên?

  Trong tác phẩm *The gifted child* – tạm dịch: Đứa trẻ Thần đồng của mình, tiến sĩ Witty đã hé lộ bản chất của khái niệm “thiên tài”. Ông viết:

  Thuật ngữ “thiên tài” là khái niệm sai lầm đối với một đứa trẻ có tố chất. Thuật ngữ đó chỉ nên dùng để tôn vinh những cá nhân đã cống hiến hết sức mình nhằm sáng tạo ra những giá trị phi thường và vĩnh cửu. Đối với những người có chỉ số IQ từ 180 trở lên, và vẫn đang trong quá trình phát triển bản thân không ngừng, và được cho là có tài năng tiềm ẩn: thời gian sẽ chứng minh liệu những mầm non này có phát huy được tính cần cù, sự bền bỉ, tính tự giác và trí sáng tạo, để xứng với hai chữ “thiên tài” hay không.
- Cảm hứng hành động sẽ phát huy tính cần cù, sự bền bỉ, tính tự giác – và biến trí tưởng tượng thành thành quả phát minh. Bạn đã bao giờ nỗ lực cống hiến hết sức mình nhằm sáng tạo ra những giá trị phi thường và vĩnh cửu, từ niềm cảm hứng của bản thân hay chưa?

Trở thành thiên tài trong tương lai

Nếu bạn vẫn chưa điền hết những khoảng trống trước mỗi mệnh đề trong danh sách trên, hãy nhanh chóng hoàn thành chúng. Khi làm thế, bạn sẽ khám phá ra rằng: *Mình cũng là một thiên tài trong tương lai.*

Nếu bạn xem lại những gì đã tìm hiểu trong những chương trước, cũng như trong nội dung của chương sau, “Sức mạnh thay đổi Vận mệnh”, bạn sẽ thấy mỗi người đều có thể vận dụng *cảm hứng hành động, phương pháp* và *vốn hiểu biết* để phát huy sức mạnh trong tiềm thức – từ các thế lực hữu hình và vô hình. Napoleon Hill đã kể với tôi rằng, Thomas Edison khi đề cập đến vai trò của những sức mạnh đó đã nhận xét như sau: *Quyền lực vô hình chi phối khắp mọi nơi.* Quyền lực vô hình đó vượt xa những gì bạn biết, vượt xa trí thông minh bạn được thừa hưởng và giới hạn khả năng tư duy bạn có thể thích ứng. Chúng không thể đo đếm bằng chỉ số IQ.

Nhân nói về chỉ số IQ, tiến sĩ Wetty cũng nhận định:

“Nếu những đứa trẻ thần đồng hay những thiếu niên có tố chất thật sự hứa hẹn khả năng sáng tạo ở một tầm cao mới, thì những tiêu chuẩn trí tuệ thông thường sao có thể đủ sức đánh giá năng lực của chúng. Vì trí sáng tạo sẽ quyết định khả năng sáng tạo, và khả năng sáng tạo lại là điều kiện để hệ thống hóa, kiểm soát và vận dụng hiệu quả vốn kiến thức và kinh nghiệm trong quá khứ. Bài đánh giá chỉ số thông minh bao gồm cả những yếu tố không phù hợp; nội dung của nó thiếu đi những tình huống then chốt nhằm đánh giá chính xác trí sáng tạo và khả năng sáng tạo.”

Bạn có thể cải thiện chỉ số IQ

Qua nhiều năm, tôi đã nhận ra rằng điều duy nhất chỉ số IQ không thể thực hiện là đánh giá khả năng trí tuệ thật sự. Cấu trúc của bài đánh giá đã bỏ qua sức mạnh của trí sáng tạo và sức mạnh của tiềm thức.

Hiểu được điều đó, tôi có thể động viên người khác ở tầm cao hơn bằng cách khuyến khích họ lựa chọn môi trường thích hợp nhất giúp họ vươn đến mục tiêu, và nhận ra tầm quan trọng của thứ sức mạnh họ đang sở hữu khi tác động đến tiềm thức từ, nhờ ý thức được mục tiêu đề ra.

Những đứa trẻ mồ côi được những gia đình tử tế nhận nuôi có xu hướng cải tiến chỉ số IQ theo thời gian. Mức cải tiến tuy không đáng kể, nhưng cũng chênh lệch từ mười đến hai mươi điểm.

Đó là những gì được Robert Woodworth và Mary Rose Sheehan đề cập đến trong tác phẩm Tâm lý học Nhập môn. Ngoài ra, thí nghiệm trên quá trình học vấn của những người trưởng thành cũng cho thấy: khi bạn cải thiện khả năng nắm bắt từ ngữ và lĩnh hội kiến thức, chỉ số IQ của bạn cũng được cải thiện. Để duy trì khuynh hướng này, bạn chỉ cần *tập thói quen đọc sách*. Hãy đọc ít nhất bốn cuốn sách hay mỗi năm, một tạp chí mỗi tháng như *Tập san dành cho độc giả*, và các điểm báo vào mỗi buổi sáng và tối. Trong bốn cuốn sách, hãy đảm bảo có ít nhất một quyển viết về đề tài kỹ năng sống.

Mặt khác, bạn cũng có thể đăng ký một khóa đọc hiểu nhanh. Có rất nhiều khóa học cho bạn lựa chọn, và hầu hết đều mang lại hiệu quả, chỉ cần bạn thật sự nghiêm túc và tập trung khi theo học; nếu không có cảm hứng, bạn sẽ không thể tiến bộ. Khóa học sẽ đem lại cho bạn vốn hiểu biết trong hành động. Đó chính là một phần trong *phương thức hoàn mỹ của thành công.*

Thế nhưng chỉ số IQ thực sự có ý nghĩa gì không? Câu trả lời hiển nhiên là "Có". Chúng là công cụ để đánh giá xem mỗi cá nhân đã được chuẩn bị sẵn sàng đến đâu, dựa trên các nền tảng tiêu chuẩn cụ thể.

Giờ đây, bạn đã ý thức được sức mạnh tiềm ẩn của mình, hãy cùng tôi đến với chương tiếp theo, "Sức mạnh thay đổi Vận mệnh", và hãy xem bạn sẽ vận dụng sức mạnh đó như thế nào.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Trong bạn tiềm ẩn một sức mạnh vô hạn. Phát huy tốt hay không – hoàn toàn phụ thuộc vào bạn. Bạn dự định sẽ tiến xa đến đâu với sức mạnh đó?

Hãy ghi nhớ câu nói sau của Thomas Edison: "Thành công phụ thuộc vào trí tưởng tượng, cộng với lòng nhiệt huyết và ý chí hành động."

17. SỨC MẠNH THAY ĐỔI VẬN MỆNH

“Ơ-rê-ka! Ơ-rê-ka! Đã tìm thấy! Đã tìm thấy!” Archimedes nhảy cẫng lên trong bồn tắm và thét lớn.

Archimedes là nhà toán học và nhà phát minh vĩ đại thời Hy Lạp cổ. Một lần nọ, đức vua, cũng là người bạn chí cốt của ông, đã nhờ ông giúp đỡ một việc khác thường. Dạo trước, ngài đã đặt làm một chiếc vương miện bằng vàng nguyên khối – và người thợ đúc vàng đã nhận đủ số kim loại quý giá để đáp ứng yêu cầu của ngài. Khi chiếc vương miện hoàn chỉnh được dâng lên, đức vua bỗng cảm thấy băn khoăn: nó có thật được làm hoàn toàn bằng vàng hay không. Ngài nghi ngờ người thợ vàng đã ăn bớt số vàng được ban phát và thay thế bằng thứ hợp kim kém giá trị hơn.

Vì vậy, đức vua muốn nhờ Archimedes kiểm chứng giá trị của chiếc vương miện, nhưng tất nhiên là không được phá hủy nó.

Archimedes xin đức vua *thời gian suy nghĩ*. Ông đã trằn trọc với bài toán này suốt nhiều hôm, nhưng vẫn không đưa ra được giải pháp nào; nhưng ông biết, tiềm thức của ông đang mách bảo điều gì đó. Một ngày nọ, khi Archimedes bước chân vào bồn tắm, ông nhận thấy nước đã dâng theo cơ thể ông đến miệng bồn, và tràn hẳn ra ngoài thành. Archimedes ngẫm nghĩ một lúc, rồi thốt lên sung sướng: “Ơ-rê-ka!”

Câu trả lời đã vụt sáng trong tiềm thức và trở nên rõ ràng trong ý thức của ông, cũng hệt như câu trả lời cho các vấn đề thường vụt đến trong tâm trí những khi chúng ta ít lưu tâm nhất, như khi đang nghỉ ngơi, tắm táp, cạo râu, nghe nhạc hay vừa thức giấc.

Cảm hứng của chúng ta cũng thường phát sinh dưới dạng các hình ảnh hiện lên trong tâm trí về những điều bạn đã từng chứng kiến, lắng nghe, tiếp xúc, ngửi, nếm, hay từng có trải nghiệm liên quan đến chúng. Những hình ảnh trong tâm trí đó tồn tại dưới dạng các dấu hiệu mà bạn có thể lý giải dễ dàng, thông qua sự trợ giúp của ý tưởng. Điều này đặc biệt đúng khi câu trả lời bạn tìm kiếm nghe có vẻ khá viển vông.

Sau khi suy nghĩ kĩ, Archimedes đã đề ra cách giải quyết như sau: ông chuẩn bị ba chiếc vại lớn, mỗi vại chứa một lượng nước bằng nhau; sau đó ông lần lượt thả chiếc vương miện vào vại thứ nhất, thả khối vàng đúng bằng khối lượng cung cấp cho thợ đúc vào vại thứ hai, và lượng kim loại bạc có thể tích tương đương vào vại thứ ba – sau đó, ông bắt đầu phân tích sự khác nhau về lượng nước dâng lên

trong mỗi vại.

Archimedes là người biết vận dụng khẩu hiệu động viên Phải làm thôi! và lập tức chuyển thành hành động, nhanh chóng kiểm chứng ý tưởng của mình. Thí nghiệm của ông đã kết luận rằng người thợ đúc vàng đã lừa dối đức vua. Hắn ta đã pha thêm bạc vào và giữ lại số vàng còn lại làm của riêng. Kết luận trên đã trở thành cơ sở cho một định luật nổi tiếng: *Một vật thể đặt trong chất lỏng sẽ mất đi trọng lượng bằng với trọng lượng của thể tích chất lỏng bị vật chiếm chỗ.*

Archimedes, như hầu hết các nhà khoa học và nhà phát minh lớn chúng ta từng biết, không màng đến của cải vật chất hay xây dựng sự nghiệp kinh doanh cho riêng mình. Nhưng nếu ông có ý định đó, ông nhất định sẽ vận dụng chính xác phương thức trên nhằm khiến cho tiềm thức và ý thức phục vụ ý muốn của ông. Vì ông đã nắm trong tay thứ *sức mạnh làm thay đổi vận mệnh.*

Phát huy sức mạnh thay đổi vận mệnh

Sức mạnh nào có thể thay đổi vận mệnh con người?

Sức mạnh đó bạn đã nắm trong tay. Nhưng cũng như mọi năng lực khác, nó có thể có tác động xấu hoặc tốt – sử dụng nó nhằm phục vụ điều thiện hay điều ác là quyết định ở bạn. Sức mạnh có thể thay đổi vận mệnh… chính là *Suy Nghĩ!*

Sức mạnh đó có thể tiềm phục âm thầm, hoặc phô diễn công khai, thuần nhất hay pha tạp, vô dụng hay hữu dụng. Càng được vận dụng, ảnh hưởng của nó sẽ càng sâu rộng – bạn càng suy nghĩ nhiều, bạn sẽ càng sáng suốt hơn. Thế nhưng, suy nghĩ của bạn phải chiếu theo quan điểm tư duy tích cực.

Chúng ta đều biết *mọi hệ quả đều có căn nguyên của chúng*. Và suy nghĩ luôn là gốc rễ sâu xa nhất trong mỗi thành tựu trọng đại. Bạn không suy nghĩ, bạn không thể thành công. Nếu suy nghĩ của bạn bắt nguồn từ những giả thiết sai lầm, bạn sẽ không thể tìm thấy đáp án đúng.

Archimedes đã *dành thời gian suy nghĩ* để giải quyết vấn đề. Còn Napoleon Hill, ông đã *dành thời gian suy nghĩ* để đặt tên cho một cuốn sách.

Hãy cứ khờ khạo

Khi Napoleon Hill vừa hoàn thành tác phẩm của mình, ông đã đặt cho nó tựa đề: *Mười ba bí quyết để trở nên giàu có*. Tuy nhiên, nhà xuất bản lại kỳ vọng cuốn sách trở thành tác phẩm bán chạy nhất, với tựa sách đáng giá một triệu đô-la. Mỗi ngày ông ta đều nhắc nhở tác giả thay đổi tựa đề – nhưng dẫu cho Hill có thử đến 600 cái tên khác nhau, thì khi đọc lên cũng không gây ấn tượng gì mấy.

Đến một ngày, nhà xuất bản gọi điện cho ông: "Chúng ta phải đặt cho xong tên sách vào ngày mai. Nếu ông không làm được, tôi sẽ làm. Nghe cực chất nhé – *Hãy cứ khờ khạo và giàu có táo bạo.*"

"Ông sẽ giết tôi mất," Hill gầm lên. "Cái tên nghe lố bịch hết sức."

"Thế thì phiền phức đấy, chúng tôi sẽ thông qua nó nếu ông không có ý tưởng nào hay ho hơn. Nhớ là sáng mai đấy nhé." Nhà xuất bản trả lời.

Tối hôm đó, Hill đã có cuộc đối thoại với tiềm thức của mình. Ông nói thành tiếng: "Chúng ta đã cùng nhau trải qua nhiều thăng trầm. Anh đã làm nhiều điều có ý nghĩa cho tôi, vì tôi. Nhưng sáng mai, tôi phải quyết định tên cho một tựa sách triệu đô-la, và tối nay tôi phải nghĩ xong. Anh hiểu ý tôi chứ?" Hill cứ nhắc đi nhắc lại như thế trong tâm trí suốt hàng giờ liền; và rồi ông thiếp đi.

Khoảng hai giờ sáng, ông choàng tỉnh giấc như có ai đánh thức. Ngay khi vừa mở mắt, một ý tưởng bỗng rực sáng lên trong trí ông. Ông lao vội về phía chiếc máy chữ và viết ra từng từ một. Sau đó, ông nhấc ống nghe lên và gọi cho nhà xuất bản: "Ổn rồi, ta đã có tựa đề cho cuốn sách ấy."

Và ông đã đúng; vì Nghĩ giàu, Làm giàu đã được bán ra hàng triệu bản kể từ buổi sáng hôm ấy, và trở thành tác phẩm kinh điển trong lĩnh vực kỹ năng sống.

Cách đây không lâu, tôi và Napoleon Hill có dùng bữa trưa với tiến sĩ Norman Vincent Peale tại New York. Trong lúc trò chuyện, Hill đã kể lại tác phẩm *Nghĩ giàu, Làm giàu* đã được đặt tên như thế nào – như câu chuyện tôi vừa kể. Tiến sĩ Peale đáp lại không chút lưỡng lự:

"Nhưng ông đã gửi cho nhà xuất bản chính xác những gì họ yêu cầu… đó chứ? *Hãy cứ khờ khạo* chính là cách diễn đạt thông tục của suy nghĩ. *Còn Giàu có táo bạo* cũng là cách gọi khác của Làm giàu.

"Như vậy, *Hãy cứ khờ khạo và giàu có táo bạo* và *Nghĩ giàu, Làm giàu* chẳng qua cũng chỉ là một mà thôi."

Trong câu chuyện trên và các trường hợp điển hình khác xuyên suốt cuốn sách này, bạn sẽ được biết về cách vận dụng cơ chế ám thị, tự ám thị và tự kỷ ám thị. Bạn cũng sẽ hiểu được phản ứng của mỗi người phụ thuộc vào kinh nghiệm và thói quen tích lũy trong quá khứ như thế nào.

Mỗi người chúng ta đều có sức mạnh định hướng suy nghĩ của bản thân. Một khi suy nghĩ đã được định hướng phù hợp, chúng ra có thể kiểm soát cảm xúc của mình – và khi cảm xúc được kiểm soát và điều tiết, chúng ta có thể hạn chế những ảnh hưởng không mong đợi của ham muốn mạnh mẽ bên trong, như bản năng, đam mê và những xúc cảm ta được thừa hưởng – luôn thôi thúc ta hành động theo cảm tính

mà chính chúng ta cũng không thể lý giải.

Chúng ta có thể tự bảo vệ bản thân khỏi những sai lầm nghiêm trọng trong tương lai, bằng cách đặt ra *những tiêu chuẩn đạo đức cao đẹp* và *bất khả xâm phạm trong mỗi hành động sắp thực hiện.*

Khao khát mãnh liệt dẫn đến hành động sai lầm

Trong chương "Cái nhìn tổng thể", tôi đã liệt kê tình dục, rượu chè, gian dối và trộm cắp vào nhóm bốn tác nhân chủ yếu dẫn đến thất bại trong ngành bán hàng. Chúng cũng là những tác nhân khiến cho từ đàn ông, phụ nữ đến trẻ nhỏ vấp phải thất bại trong bất kỳ hoạt động nào. Và khi một trong bốn tác nhân đã phát sinh, thì sự dối trá, bằng cách này hay cách khác, cũng sẽ gắn liền với tác nhân đó.

Trường hợp của Joe là một điển hình. Anh là người khiến tôi rất tự hào; vì đã chiến thắng con người cũ của chính mình. Câu chuyện xảy ra như sau:

Joe là một trong những nhân viên bảo hiểm của tôi đã tìm được động lực hành động sau buổi họp kinh doanh. Thế nhưng, anh đã mắc phải một sai lầm do ảnh hưởng của thói quen cũ – một thói quen xấu. Anh không xây dựng được cho mình tiêu chuẩn đạo dức về tính trung thực. Khi tham gia những chương trình thi đua do công ty phát động, thay vì giành lấy vinh dự tôn vinh những cá nhân đã chinh phục mục tiêu một cách chính đáng, anh lại bị cám dỗ bởi ham muốn chiếm đoạt thành quả vốn không thuộc về mình.

Trong môi trường kinh doanh khắc nghiệt của tổ chức – cần có lòng nhiệt huyết sôi nổi, ý chí kiên định và động lực thúc đẩy vượt qua giới hạn trong mỗi cá nhân – khi giám đốc kinh doanh tổ chức một buổi họp, anh ta phải khơi gợi nên nguồn động lực và cảm xúc nơi nhân viên của mình.

Trong buổi họp có Joe tham dự, tôi đã đặt mục tiêu do anh thu rất cao cho toàn hệ thống cũng như mỗi cá nhân. Trong những cuộc gặp gỡ như vậy, mỗi nhân viên sẽ được tiếp thêm niềm tin để hoàn thành tốt mục tiêu đề ra. Và khi quay lại với công việc, anh ta sẽ bắt tay vào hành động, và mục tiêu to lớn của cả hệ thống sẽ từng bước được thực hiện – *vì tiềm thức sẽ biến khao khát mãnh liệt thành hiện thực khi họ tin rằng mục tiêu đó nằm trong tầm với.*

Sau buổi gặp gỡ quan trọng đó, Joe đã mang lại mức doanh thu trong ngày nhiều hơn bất kỳ đại diện kinh doanh nào trên toàn nước Mỹ. Báo cáo thu nhập của anh đã trở thành một hiện tượng. Từng hợp đồng trong số hàng trăm hồ sơ bảo hiểm đăng ký cho anh đều được đóng phí đầy đủ. Sau đợt thi đua đó, Joe đã chinh phục mọi danh hiệu và mọi giải thưởng cao nhất. Anh đã trở thành "quý nhân" của toàn công ty.

Nguyên tắc đạo đức không thể thức tỉnh họ

Tôi đã dẫn Joe đến các cuộc hội thảo kinh doanh trên khắp mọi miền đất nước, và anh đã thuật lại chính xác nhờ đâu anh đã đạt được thành tích này. Những câu chuyện anh kể nghe hết sức chân thành và thuyết phục, và đã chinh phục được lòng tin của mọi người. Joe đã được cất nhắc làm giám đốc kinh doanh tại một khu vực khác. Thế nhưng, khi điều tra các khoản gia hạn dịch vụ, chúng tôi phát hiện ra rằng: không khác gì người thợ đúc vàng trong câu chuyện cổ, Joe đã lừa dối mọi người. Anh đã lừa dối ban giám đốc, Anh đã chiếm đoạt vinh quang vốn không thuộc về mình. Nhưng điều tồi tệ nhất chính là, anh đã tự lừa dối bản thân. Trong những buổi phát biểu về thành tích giả tạo ấy, anh đã càng lúc càng tin tưởng hơn vào sự dối trá do chính anh thêu dệt. Đó chính là hậu quả tai hại do tiềm thức gây nên.

Những tiêu chuẩn đạo đức thông thường không thể thức tỉnh anh khỏi sự tự lừa dối; nhưng những tiêu chuẩn cao hơn thì có thể.

Trong nỗ lực nhằm giúp đỡ Joe, tôi đã quyết định rằng anh sẽ phải trả giá: tôi buộc anh phải hoàn trả toàn bộ phần thưởng, từ bỏ vinh dự, và chịu đựng sự ghẻ lạnh, xa lánh từ phía đồng nghiệp. Lời dối trá cuối cùng cũng bị vạch trần, và vinh quang đã thuộc về người xứng đáng sở hữu nó.

Tôi đã đề nghị Joe tạm thời rút khỏi hệ thống, cho đến khi anh chứng minh được anh đã tìm lại chính mình. Hy vọng chính là động lực mạnh mẽ nhất, và Joe có quyền hy vọng rằng anh sẽ được đón chào trở về đội ngũ kinh doanh, một khi anh đã tìm lại được chính mình. Tôi khuyên anh nên tìm đến những biện pháp điều trị tâm lý chuyên nghiệp và gửi báo cáo theo dõi cho tôi thường xuyên. Ngoài ra, khi cần giúp đỡ, anh có thể tìm thấy sự hỗ trợ từ bất kỳ đâu – đặc biệt là từ đức tin anh đang theo đuổi.

Từ kinh nghiệm trên, chúng tôi đã tiến hành điều tra mọi báo cáo doanh thu từ chương trình thi đua, trước khi công bố giải thưởng. Joe đã được mọi người nể trọng như một nhân cách mẫu mực; song, hành động của anh thật không thể tin nổi. Để được công nhận, anh đã tự chi trả các khoản phí bảo hiểm về công ty từ tiền túi của mình.

Hiện nay, có rất nhiều người giống như Joe – các quy chuẩn đạo đức không thể thức tỉnh họ. Họ lầm lạc nhưng không thể lý giải nổi vì sao họ lại làm thế. Tuy nhiên, nguyên nhân thực sự chính là: họ đã không *xây dựng từ trước những tiêu chuẩn đạo đức cao đẹp và bất khả xâm phạm và tự răn mình sẽ không bao giờ phá vỡ chúng.*

Ngăn chặn tội ác

Tiếp theo là một vấn đề đã từng khiến tôi mòn mỏi tìm câu trả lời.

Nguyên nhân của sự lừa dối là gì? Chúng ta phải làm gì để ngăn chúng tái diễn? Tôi phải làm thế nào để giúp đỡ Joe và những người như anh? Mọi suy nghĩ của tôi đều nhắm đến một vấn đề cụ thể. Tôi đã định hướng chúng như cách bạn định hướng suy nghĩ của mình, thông qua những câu hỏi. Câu trả lời đến với tôi xuất phát từ kinh nghiệm giải quyết những vấn đề tương tự, bằng cách liên hệ những nguyên lý tôi đã tiếp thu từ sách vở và kết hợp với rắc rối đang phải đối mặt; như cách Archimedes đã tìm ra câu trả lời nhờ tiếp xúc thường xuyên với những ứng dụng trong toán học và định luật vật lý liên quan.

Tôi vô cùng tâm đắc với học thuyết nổi tiếng, *Làm chủ Bản thân nhờ Tự ký ám thị Có ý thức* do Emile Coue' nghiên cứu. Trong đó, thuật ngữ *tự kỷ ám thị có ý thức* có thể được hiểu như cơ chế tự ám thị trong cuốn sách này.

Tiến sĩ Emile Coue', như bạn đã biết, đã gây tiếng vang khắp thế giới nhờ thành công của ông trong việc giúp đỡ mọi người tự phòng tránh bệnh tật và duy trì một cơ thể khỏe mạnh, một trí óc minh mẫn và lương tâm trong sáng – nhờ phương thức tự khẳng định, hay theo thuật ngữ của tôi là tự động viên. Câu nói nổi tiếng nhất của ông chính là: *Ngày qua ngày, tôi phải trở nên tốt hơn và tốt hơn nữa bằng mọi giá.*

Tôi cũng quan tâm đến một số thí nghiệm về thuật thôi miên, khi đối tượng bị thôi miên được trao cho một con dao vô hình, và được mách rằng gã người nộm đối diện là kẻ thù muốn gây hấn với anh ta. Nhà thôi miên ra lệnh: "Hãy đâm hắn!" Thế nhưng, khi đối tượng thí nghiệm chuẩn bị cắm thứ anh đinh ninh là con dao trong tay vào người nộm anh đinh ninh là kẻ thù, anh đã dừng lại. Vì trong tiềm thức, anh không cho phép mình trở thành kẻ giết người.

Vì sao? Vì khi tiêu chuẩn đạo đức trong mỗi cá nhân đã ăn sâu vào tiềm thức, tiềm thức của anh ta sẽ ngăn cản mọi hành động có khuynh hướng phá vỡ hoặc đi ngược lại những tiêu chuẩn đó. Chính tiêu chuẩn đạo đức cao đẹp đã cứu anh thoát khỏi tội ác.

Nhưng với những kẻ đã cắm dao vào hình nộm và chứng thực hành vi giết người, và với những kẻ sẽ không chùn tay một khi đã có động cơ, chúng sẽ không do dự thực hiện tội ác bất kể trong trạng thái thôi miên hay trong đời thực, khi chúng ý thức được mưu tính xấu xa của mình.

Đẩy lùi những ám thị xấu xa

Suốt thời gian suy ngẫm về vấn đề của Joe, những đáp án tôi mong muốn đã dần trở nên sáng sủa và rõ ràng:

1. Nguyên nhân của sự lừa dối là gì? Dưới đây là những gì tôi đã đúc kết được:

   Joe đã góp mặt trong một cuộc hội thảo kinh doanh bùng nổ và đầy cảm hứng; đến nỗi sức ảnh hưởng mãnh liệt của lời ám thị về mục tiêu doanh thu cao ngất – trong quá trình thi đua – đã choáng ngợp mọi cảm xúc nơi anh. Với những ai luôn để cảm xúc lấn át lý trí trong thời điểm đó, họ sẽ dễ dàng lệ thuộc vào lời ám thị về mục tiêu họ khao khát. Joe đã lắng nghe, và đã tin chắc rằng anh sẽ hoàn thành mục tiêu lớn lao đó.

   Joe vẫn chưa định hình được những tiêu chuẩn đạo đức bất khả xâm phạm về tính trung thực trong quá trình chinh phục mục tiêu. Anh không chiếm đoạt tiền bạc, nhưng đã chiếm đoạt vinh quang vốn không thuộc về mình. Tuy ý thức được sai lầm, nhưng anh không thể ngăn bản thân che giấu sự thật khi báo cáo và tự đóng phí cho những hợp đồng anh không trực tiếp kí kết. Anh đã tiêm nhiễm thói quen gian dối: ban đầu từ những sai phạm không đáng kể, rồi đến những vấn đề nghiêm trọng hơn về sau.

2. Làm cách nào để ngăn chúng tái diễn?

   Hãy kiểm soát tâm trí trước sự cuồng nhiệt diễn ra trong buổi họp kinh doanh, bằng cách tự nhắc nhở mình về tầm quan trọng của tính trung thực và đức liêm chính. Đặc biệt, đừng quên sự hỗ trợ đắc lực từ những lời tự động viên.

   Hãy can đảm đối mặt với thực tế.

   Hãy luôn trung thực trong mọi tình huống.

   Hãy phát động phong trào viết bài đăng trên bảng thông báo chung, nhằm khuyến khích đội ngũ kinh doanh xây dựng những tiêu chuẩn đạo đức bất khả xâm phạm về tính trung thực và đức liêm chính.

   Hãy tuyên bố với tất cả mọi người rằng mọi hoạt động của họ đều sẽ được điều tra, kiểm chứng. Có một sự thật hiển nhiên rằng, mọi người sẽ không làm theo những gì bạn kỳ vọng, trừ khi được bạn giám sát.

3. Tôi phải làm thế nào để giúp đỡ Joe và những người như anh? Câu trả lời như sau:

   Joe từng có một công việc hưởng lương đều đặn, và được cách li khỏi những cám dỗ, với sức ảnh hưởng tương tự như những lời ám thị tôi đã nói với anh. Tôi đã gửi thư và động viên anh cố gắng tiếp tục làm tốt công việc, sau khi được nghe những lời chia sẻ từ chính anh và chuyên gia tâm lý.

   Anh buộc phải ghi nhớ hai lời tự động viên sau: *Hãy can đảm đối mặt với thực tế* và *Hãy luôn trung thực trong mọi tình huống*. Anh phải nhắc đi nhắc lại chúng nhiều lần trong ngày, đặc biệt vào các buổi sáng và tối, trong suốt mười ngày liên tục. Sau đó, khi anh bị cám dỗ bởi ý muốn lừa dối và gian lận, anh sẽ lập tức lựa chọn làm điều đúng đắn – vì những lời động viên ấy sẽ lóe lên trong tiềm thức và tác động đến ý thức của anh.

Những bài chia sẻ tôi viết trên bảng thông báo – nhằm nhắc nhở mọi người xây dựng những tiêu chuẩn đạo đức bất khả xâm phạm về tính trung thực và đức liêm chính – cũng được gửi đến anh.

Một năm sau, cả Joe và chuyên gia tâm lý đã đồng thời thông báo với tôi rằng anh đã sẵn sàng quay lại, và tôi đã dành cho anh một buổi họp mặt cá nhân. Tôi không ngại chứng tỏ với anh tôi đã tự hào ra sao khi anh có thể chiến thắng bản thân mình.

Khám phá về tầm quan trọng của việc xây dựng những tiêu chuẩn đạo đức bất khả xâm phạm trong mọi hoạt động của bạn – bất kể hoàn cảnh bên ngoài tác động ra sao – quả thực là một trải nghiệm lý thú tuyệt vời. Chúng giúp chúng ta bổ sung thêm những kỹ năng cần thiết để vững vàng hơn trong mọi cung bậc của cuộc sống, đặc biệt đối với những ai còn đang tuổi ăn tuổi lớn.

Với tôi, đây đích thực là ý nghĩa của cuộc sống.

Trong chương 12, bạn đã biết về những tác động của cơ chế ám thị đối với thanh thiếu niên. Riêng đối với trẻ em, hẳn bạn cũng hiểu, nếu chúng ta gieo vào suy nghĩ của chúng những ám thị tiêu cực qua những lời chì chiết như: “Mày thật hư đốn; mày sẽ chẳng bao giờ khá lên được; mày sẽ chẳng làm nên trò trống gì,” đa phần chúng sẽ đối phó lại bằng cách tỏ ra hư đốn, chẳng bao giờ trở nên ngoan ngoãn, hoặc chẳng làm nên trò trống gì.

Với những đứa trẻ khác, tất nhiên chúng sẽ phản ứng theo cách ngược lại. Nếu một đứa bé biết rèn luyện thói quen hành động ngược lại những lời chì chiết, đó là cách nó tuyên bố rằng: “Mình sẽ cho họ thấy!” Một khi chúng tập được thói quen hướng suy nghĩ vào những điều có thể, thay vì không thể, thì ngay cả những ám thị tiêu cực cũng sẽ gây nên tác dụng ngược.

Trong quá trình điều hành Hiệp hội Thanh thiếu niên tại Chicago và quá trình cộng tác với một số tổ chức khác, như Hội Thiếu niên Phúc âm tại Brooklin và Nhà Trừng Giới Chicago, tôi đã ý thức được tầm ảnh hưởng của cơ chế ám thị đối với cái gọi là “vấn đề của trẻ em.”

Khi một đứa trẻ làm điều gì đó đúng đắn, và bạn tiếp tục gieo mầm suy nghĩ đúng đắn nhằm động viên nó, đứa trẻ sẽ lập tức hành động theo chiều hướng tích cực. Bạn có thể gieo mầm suy nghĩ đúng đắn bằng nhiều cách, chẳng hạn như: “Con đang tiến bộ. Con đang trưởng thành hơn từng ngày. Cha rất tự hào về con.”

Phát huy sức mạnh thay đổi vận mệnh như thế nào

Đến đây, chúng ta đã cùng tìm hiểu về:

Sức mạnh suy nghĩ có thể thay đổi vận mệnh con người.

Tầm quan trọng của ám thị, tự ám thị và tự kỷ ám thị.

Mối quan hệ tương hỗ giữa tiềm thức và ý thức.

Chúng ta cũng đã hiểu rằng sức mạnh từ quá trình suy nghĩ sẽ đem đến cho ta giải pháp khắc phục các vấn đề. Suy nghĩ hình thành từ những ý tưởng phát sinh trong tâm trí bạn – dù những ý tưởng đó có được bộc lộ hay không – đều là hệ quả của sự phản ánh, và phản ánh thì cần có thời gian.

Những vấn đề được bàn luận trong chương này nhằm mục đích khuyến khích bạn dành thời gian tìm tòi, suy nghĩ và lên kế hoạch mỗi ngày, và rèn luyện cách phát huy sức mạnh thay đổi vận mệnh của bạn. Như tiến sĩ Alexis Carrey đã nhận xét: *Quan niệm đánh đồng suy nghĩ với mục đích của tư duy chính là sai lầm trong nhận thức* – suy nghĩ hay tư duy chỉ phát huy vai trò khi có hành động kèm theo.

Như vậy, nếu bạn rèn được thói quen dành thời gian tìm tòi, suy nghĩ và lên kế hoạch mỗi ngày, bạn sẽ học được cách phát huy sức mạnh thay đổi vận mệnh. Tuy nhiên, có thể bạn chưa biết phải bắt đầu từ đâu.

Trong chương 19, "Chỉ số Thành công sẽ mang lại Thành công," bạn sẽ được tìm hiểu về George Severance và phát minh Thời gian biểu Cuộc sống của ông, và bạn sẽ học được cách tự thiết lập thời gian biểu cuộc sống cho bản thân mình – công cụ đảm bảo sẽ mang lại thành công nếu được vận dụng đúng công thức. Công cụ này sẽ tiếp thêm sức mạnh, giúp bạn phát huy *cảm hứng hành động* theo ý muốn, đồng thời tiếp thu kiến thức cần thiết nhằm đúc kết nên *phương pháp* vận dụng trong mọi hoạt động bạn tham gia.

Nhưng trước tiên, hãy cùng đến với ý nghĩa đích thực của cuộc sống. Trong chương 18, bạn sẽ hiểu thêm về khái niệm này trong những bức thư do các nhân vật có tiếng tăm gửi đến tôi, nhằm giải đáp cho câu hỏi: "Ý nghĩa đích thực đích thực của cuộc sống là gì?"

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Suy nghĩ là sức mạnh to lớn nhất trong vũ trụ.

Nghĩ đến những điều tử tế… bạn sẽ là người tử tế.

Nghĩ đến những điều vui vẻ… bạn sẽ trở nên vui vẻ.

Nghĩ đến thành công… bạn sẽ thành công.

Nghĩ đến những điều tốt lành… bạn sẽ gặp điều tốt lành.

Nghĩ đến những điều xấu xa… bạn sẽ trở nên xấu xa.

Nghĩ đến bệnh tật… bạn sẽ đau yếu.

Nghĩ đến sức khỏe… bạn sẽ khỏe mạnh.

VÌ BẠN CHÍNH LÀ NHỮNG GÌ BẠN NGHĨ!

18. Ý NGHĨA ĐÍCH THỰC CỦA CUỘC SỐNG

“Chào Jack,” giọng nói đầu dây bên kia lên tiếng. Đồng hồ đang điểm 7 giờ 30 phút sáng, và đó là cuộc điện thoại khởi đầu cho một chuỗi những sự kiện khiến cho cuộc đời của Jack Stephen, một doanh nhân trẻ, thay đổi.

Người ở bên kia đầu dây là Harold Steele, CEO một câu lạc bộ thiếu niên tại Atlanta, Georgia. Harold phải tức tốc gọi điện cho anh để thông báo một sự cố khá nghiêm trọng:

“Xe tôi không khởi động được, Jack ạ, và tôi sẽ lỡ cuộc gặp mặt quan trọng này mất: tôi đã hứa sẽ đưa một cậu bé bốn tuổi cùng mẹ của cháu đến kiểm tra tại bệnh viện sáng nay, lúc tám giờ sáng. Thằng bé đang ở giai đoạn cuối của bệnh bạch cầu, và tôi đã được thông báo rằng cuộc sống của cháu chỉ còn tính từng ngày. Anh có thể giúp tôi sắp xếp đưa cháu đến bệnh viện sáng nay được không? Khu họ sống chỉ cách chỗ anh vài tòa nhà thôi.”

Đúng 8 giờ sáng, hai mẹ con cậu bé đã yên vị trên xe của Jack. Đứa trẻ yếu đến nỗi phải nằm hẳn trên ghế, đầu cháu gối trong lòng mẹ, đôi chân bé bỏng gác lên đùi anh. Sau khi nổ máy xe, Jack đưa mắt sang thì nhận thấy cậu bé đang nhìn mình. Đôi mắt họ gặp nhau.

“Chú có phải là Chúa không?” Cậu bé hỏi.

Jack ngập ngừng, rồi nhẹ nhàng đáp: “Không đâu, con trai. Sao cháu hỏi vậy?”

“Mẹ nói rằng Chúa sẽ đến đón cháu, và Người sẽ mang cháu đi.”

“Và sáu ngày sau đó, Chúa đã đến thật và mang thằng bé đi cùng Người,” Jack hồi tưởng lại.

Cuộc gặp gỡ đã thay đổi đời anh. Ký ức về hình hài nhỏ nhắn gối đầu trong lòng mẹ, đôi mắt bất lực, đờ đẫn và câu hỏi ngây thơ: “Chú là Chúa đấy ư?” đã khắc sâu trong tâm trí anh đến nay vẫn không hề phai nhạt. Sâu thẳm trong anh đã dấy lên một cảm xúc mãnh liệt, thôi thúc anh – Jack Stephens – phải hành động.

Hiện nay, Jack Stephens đang tích cực hoạt động cho sứ mệnh trọn đời của anh, nhằm nuôi dưỡng và vun đắp những cậu bé Atlanta trở thành những công dân Mỹ khỏe mạnh, có học thức và giàu lòng yêu nước. Anh hiện là chủ tịch Hội Tưởng niệm Thanh thiếu niên Joseph B. Whitehead.

Tôi đã thường xuyên nghĩ về câu chuyện này kể từ hôm được Jack Stephens thuật lại. Với tôi, đó là minh chứng cho sức mạnh của suy nghĩ. Mỗi người chúng ta đều đang sở hữu nó: sức mạnh suy nghĩ và hành động tử tế hoặc tàn ác.

"Chú là Chúa đấy ư?"

Sẽ không ai đặt cho bạn câu hỏi ấy. Nhưng giống như Jack Stephens, bạn sẽ cảm thấy niềm khao khát chinh phục ý nghĩa đích thực của cuộc sống, một khi bạn đã nhận ra chúng là gì. Từ lựa chọn của mình, bạn sẽ khám phá ra vô số cách khiến cuộc đời trở nên ý nghĩa.

Ý nghĩa đích thực của cuộc sống là gì?

Trong một cuộc họp gần đây giữa ban điều hành Hiệp hội Thiếu niên Hoa Kỳ, tôi đã hỏi chủ tịch Robert E. Wood:

"Nếu có ai đó yêu cầu ông nêu quan điểm về: "Ý nghĩa đích thực của cuộc sống là gì?" Ông sẽ trả lời như thế nào?"

Robert trả lời không chút do dự: "Một cuộc hôn nhân hạnh phúc và một gia đình êm ấm."

Khi trở về nhà, tôi chợt nảy ra một ý tưởng thú vị: Tại sao mình không đặt câu hỏi tương tự cho những nhân vật có tên tuổi – những người có cơ hội được lựa chọn bất kỳ điều gì hiện hữu trong cuộc đời họ. Vì vậy, tôi đã hỏi ý kiến J. Edgar Hoover, Phu nhân Franklin Delano Roosevelt, và Đại úy Eddie Rickenbacker, những người theo thiển ý của tôi, là ba nhân vật hiện tại được trọng vọng nhất tại đất nước chúng ta; cùng các thống đốc tại một số tiểu bang. Sau đây là một số câu phản hồi tôi nhận được. Các ý tưởng đã hợp với nhau thành một bức tranh hoàn chỉnh về thành tựu đích thực dành cho bất kỳ ai:

"Tôi tin rằng ý nghĩa đích thực của cuộc sống chính là những gì tôi nhận được qua sự nghiệp phục vụ Tổ quốc và nhân loại, chúng ta đã gìn giữ thành công những di sản của lịch sử và bảo vệ thành công nền độc lập thiêng liêng của đất nước."

Eleanor Roosevelt:

"Ý nghĩa đích thực của cuộc sống, theo tôi, chính là sự thanh thản trong bạn khi hoàn thành tâm nguyện của người khác."

Eddie Rickenbacker:

“Vun đắp thế hệ trẻ Hoa Kỳ.”

Thống đốc bang Georgia:

“Khi tôi đến thăm Bệnh viện Tâm thần Trung ương Georgia tại Milledgeville, trong chuyến đi kết hợp với chương trình cải cách lớn về liệu pháp chăm sóc sức khỏe tâm lý – một chính sách tôi đã thông qua trước đó – tôi đã từng nhìn xuống hàng nghìn những khuôn mặt mệt mỏi vì sống trong vô vọng trong suốt nhiều năm; trong mắt họ chỉ phản chiếu nỗi cam chịu đối với cuộc sống tạm bợ, nhốt mình trong những phòng bệnh ẩm thấp, ngột ngạt. Nhưng khi xuất hiện, tôi đã nhìn thấy sự khác biệt trên nét mặt của họ, tôi đã nhận ra hy vọng – một niềm hy vọng thiết tha, bền bỉ và tươi sáng. Với tôi, có là một trong những điều ý nghĩa thiết thực nhất của cuộc sống.

“Một thanh niên bạn bắt gặp tại văn phòng dịch vụ cộng đồng cũng có thể nắm trong tay cơ hội vô hạn để đạt đến ý nghĩa đích thực của cuộc sống, thậm chí còn nhiều hơn bất kỳ một chính khách tiếng tăm nào.”

Michael V. DiSalle, Thống đốc bang Ohio:

“Trong suốt những năm tháng thơ ấu, khi tôi còn là đứa lớn nhất trong số bảy anh em, tôi vẫn nhớ cha mẹ đã vất vả và khổ cực thế nào để nuôi sống cả gia đình. Nhưng cũng chính những năm tháng đó đã dạy cho chúng tôi một chân lý, dù cuộc sống của bạn có thiếu thốn đến đâu, bạn vẫn may mắn được chia sẻ chúng đến mọi người.”

Buford Ellington, Thống đốc bang Tennessee:

“Một trong những giá trị đích thực chính là bạn bè. Một người bạn tốt sẽ luôn có mặt bên cạnh bạn khi cần. Họ hòa chung niềm vui, họ san sẻ nỗi buồn; vấn đề của bạn cũng chính là vấn đề của họ.

“Một con người không bao giờ nghèo khổ, dù quần áo của anh ta có sờn rách hay ví của anh ta hết nhẵn tiền, nếu xung quanh anh vẫn còn tình yêu và sự cảm thông từ bạn bè.”

John Anderson Jr., Thống đốc bang Kansas:

“Có lẽ điều quan trọng nhất trong cuộc đời của mỗi người chính là lòng tin yêu và kính trọng từ những người cùng chung chí hướng.”

John Graham Altman, Thống đốc bang Nam Carolina:

"Ý nghĩa đích thực trong cuộc đời mỗi người chỉ có thể đạt được từ sứ mệnh phục vụ cộng đồng. Và ta không nhất thiết phải hiểu rằng đây chỉ là sứ mệnh về chính trị."

John Dempsey, Thống đốc bang Connecticut:

"Ý nghĩa đích thực của cuộc sống đến từ cảm giác hài lòng của bạn khi được phụng sự người dân của mình. Những ai xem sứ mệnh phục của mình gần như là nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu, sẽ có được một cuộc hôn nhân hạnh phúc, một gia đình êm ấm, và tất cả những điều tốt đẹp khác nhằm vun đắp 'ý nghĩa đích thực của cuộc sống.'"

Matthew E. Welsh, Thống đốc bang Indiana:

"Cá nhân tôi tin rằng sự tín nhiệm, một gia đình hạnh phúc, và một công việc đầy thử thách chính là những yếu tố thúc đẩy bạn đạt đến một cuộc sống viên mãn."

Otto Kerner, Thống đốc bang Illinois:

"Theo đánh giá của tôi, tài sản lớn nhất mà một người có thể tích lũy trong cuộc đời này chính là phần thưởng vô hạn từ sự nghiệp phục vụ nhân dân. Chỉ có những hành động vị tha đối với kẻ khác mới giúp ta đi đến tận cùng hành trình khám phá bản ngã trong mỗi người."

Elmer I. Andersen, Thống đốc bang Minnesota:

"Niềm hạnh phúc và sự thành đạt của con cháu chúng ta."

Norman A. Erbe, Thống đốc bang Iowa:

"Với tôi, ý nghĩa đích thực của cuộc sống bao gồm đặc ân được thực hiện những nghĩa vụ mà thành quả của chúng sẽ đem lại lợi ích cho nhân loại, và sự toại nguyện khi biết rằng chúng ta cũng góp một phần công sức nhằm hoàn thành trọn vẹn những nghĩa vụ trên."

Albert D. Rosselini, Thống đốc bang Washington:

"Tôi đồng ý với Aristotle rằng sự học hỏi không ngừng chính là niềm vui thú bậc nhất, và đồng ý với những lãnh tụ đã khai sinh nên đất nước này rằng tự do phải dựa trên khuôn khổ luật pháp. Từ những nền tảng đó, mỗi người có thể mưu cầu sức khỏe, cuộc sống hạnh phúc cùng cơ hội được làm việc và phụng sự kẻ khác trong cộng đồng này."

Archie Gubbrud, Thống đốc bang Nam Dakota:

“Sức khỏe và sự mãn nguyện. Có thể câu trả lời này thật sáo rỗng. Nhưng từ những gì tôi đã thể nghiệm được, chúng chính là đích đến sau cùng của mọi khao khát vật chất và tinh thần.”

Thống đốc bang Maryland:

“Từ thiển ý của mình tôi chỉ có thể nói rằng: đó chính là Thượng đế và Thiên đường, Hiến pháp của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, và sức mạnh vĩ đại của Mẹ Thiên nhiên.”

Farris Bryant, Thống đốc bang Florida:

“Nhận thức được rằng tôi chính là một phần trong ý nghĩa đích thực của cuộc sống.”

Elbert N. Carvel, Thống đốc bang Delaware:

“1. Thể chất tráng kiện, tinh thần minh mẫn.

“2. Cơ hội và khao khát trau dồi vốn sống từ túi khôn của tạo hóa.

“3. Toàn tâm toàn ý cống hiến tài năng cho lợi ích của nhân loại.”

Richard J. Hughes, Thống đốc bang New Jersey:

“Với tôi, ý nghĩa đích thực của cuộc sống chính là một gia đình hạnh phúc, tình bạn chân thành và khăng khít, cùng niềm tin mãnh liệt và bền vững. Những gì mỗi người nhận được từ những giá trị kể trên, hoặc nhận thức được chúng như vốn quý trong cuộc đời, sẽ quyết định sự dồi dào và thịnh vượng của họ qua mỗi ngày vui sống.”

Jack R. Gage, Thống đốc bang Wyoming:

“Trong các giá trị sống, sức khỏe luôn là điều cốt yếu nhất, tiếp đến là cơ hội được làm việc trong lĩnh vực bạn đam mê – khi bạn phấn đấu hết mình trong công việc, bạn sẽ được tận hưởng thời gian nghỉ ngơi thật sự trong thanh thản. Ngược lại, nếu công việc thiếu đi sự nỗ lực, bạn sẽ mất đi sự hứng khởi.”

Thống đốc bang Vermont:

“Tôi chỉ có một câu trả lời, đó là động lực tìm kiếm và tận hưởng tự do bất diệt tại đỉnh cao của mọi khái niệm về hạnh phúc.”

“Theo anh, ý nghĩa đích thực của cuộc sống là gì?” Tôi hỏi Stanley, thợ hớt tóc của tôi tại khách sạn Orrington – quận Evanston, Illinois. Stanley đã suy nghĩ hồi lâu, và trả lời như sau:

“Tình đoàn kết… lòng hào hiệp… nỗ lực kiếm tìm… và niềm vui khám phá.”

Còn bạn, đáp án của bạn là gì?

Nghệ thuật và Ý nghĩa đích thực của cuộc sống

Ý nghĩa đích thực của cuộc sống bao gồm cả những năng lực khơi gợi trí tưởng tượng và cảm nhận đối với cái đẹp: như hội họa, nhiếp ảnh, điêu khắc, kiến trúc, thi phú, âm nhạc, khiêu vũ, điện ảnh và các lĩnh vực khác. Chúng được gọi chung là các loại hình nghệ thuật. Chúng khiến cuộc sống của chúng ta trở nên ý nghĩa. Chúng mang lại sự thư giãn, sự mãn nguyện, niềm vui, thức tỉnh trí sáng tạo, và động viên mỗi người chúng ta – dù ở bất kỳ độ tuổi nào – vững bước hơn trong cuộc sống.

Chính tình yêu đối với với âm nhạc đã trở thành nguồn động lực thúc đẩy một cô bé – tóc tết đuôi sam, nghèo khó đến nỗi không thể tham dự Hội trại Âm nhạc Quốc gia tại Interlochen – chinh phục nhiều hơn cả những điều mình mong muốn. Cô đã vui vẻ chia sẻ về cuộc đời mình, về tài năng đã biến ước mơ của một người đàn ông kiệt xuất và hàng nghìn trẻ em trở thành sự thật. Dưới đây là câu chuyện của cô:

“Ngày ấy tôi còn tết tóc đuôi sam và thổi kèn saxophone tenor cho ban nhạc của trường, tại một thị trấn nhỏ bang Missouri. Như hàng nghìn nhạc công nghiệp dư trên khắp nước Mỹ, tôi đã ấp ủ trong lòng ước mơ được tham gia trại hè sôi động tại cánh rừng phía bắc Michigan; nơi ấy, tôi chỉ biết có tên gọi là Interlochen.

“Với tất cả chúng tôi, Interlochen là một từ kỳ diệu, một trại hè quy tụ những thiếu niên đam mê âm nhạc, được chơi thứ giai điệu xuất phát từ sâu thẳm trái tim. Hầu hết chúng tôi đều hiểu đó là mục tiêu ngoài tầm với, một giấc mơ trẻ con, phù phiếm trong thời kỳ Đại Suy Thoái, và không bao giờ có thể trở thành hiện thực.”

Đó là câu chuyện về Norma Lee Browning, tác giả sân khấu của tạp chí Tribune Chicago. Cô cùng chồng mình, Russell Ogg, đã có một bữa tối vui vẻ tại căn hộ của tôi. Cô đã đọc cho chúng tôi nghe một đoạn trong bản thảo tác phẩm mới về Joseph E. Maddy và Interlochen. Tựa sách vẫn chưa được ấn định, và bản thảo vẫn chưa được chỉnh sửa. Trong lúc đọc, cô thỉnh thoảng lại xen vào một số nhận xét và ý tưởng chợt xuất hiện trong đầu. Có đoạn, cô đã thốt lên: *Cuộc sống là cách chúng ta bù đắp nỗi thất vọng và vẫy tay chào đón một chuỗi những sự kiện không ngờ đến, như một chuỗi hạt ngọc*

trai lấp lánh.

Và cô lại tiếp tục đọc. Một mẩu chuyện trong bản thảo đã diễn tả cảm xúc của cô khi lỡ mất suất học bổng đến Hội trại Âm nhạc Quốc gia tại Interlochen. Cô đã thuật lại chúng với giọng đầy cảm xúc:

"Trong năm thứ ba của tôi tại trường trung học – năm 1932 – một sự kiện đã xảy ra khiến tôi choáng váng. Eleanor Cisco, cô bé học sau tôi một năm và chơi kèn clarinet, đã được lựa chọn cho suất học bổng.

"Eleanor Cisco là tay kèn clarinet chủ chốt trong ban nhạc và dàn nhạc của trường. Anh trai cô chơi ghi-ta, và mẹ cô – một nghệ sĩ dương cầm tài năng – cũng là trưởng dàn nhạc tại nhà thờ. Tôi mừng cho Eleanor, nhưng đồng thời cũng chạnh lòng khi không được chọn đến Interlochen. Tôi tin rằng mình chơi saxophone cũng tốt như cô ấy chơi clarinet vậy. Giáo viên âm nhạc cũng đã khéo léo giải thích cho tôi về những nghịch lý trong cuộc sống – và cả trong âm nhạc. Tôi nghĩ đó cũng là lúc tôi bắt đầu nhận ra rằng trong thế giới tuyệt vời của âm nhạc, saxophone không phải là một nhạc cụ thiết yếu. Mặt khác, Eleanor cũng chơi dương cầm tốt như clarinet; và cô ấy đã được trao học bổng vì điều đó. Hi vọng để tôi cạnh tranh cơ hội với cô hầu như rất ít ỏi – với tư cách một tay kèn saxophone.

"Eleanor trở về từ Interlochen với hàng loạt lời ca tụng từ ban tổ chức Hội trại Âm nhạc Quốc gia, khiến chúng tôi ai cũng ghen tỵ. Trước đây, chúng tôi đã nghe kể nhiều về hội trại, nhưng đây là lần đầu tiên tại thị trấn có người được lựa chọn tham gia. Tuy nhiên, tôi cũng nhận ra sẽ chẳng có cơ hội nào dành cho mình để đến được nơi ấy; trải nghiệm đó đã khiến tôi vô cùng thất vọng, và trở thành động lực thôi thúc tôi quyết định thay đổi tương lai của mình.

"Nguyên nhân chính bởi tình yêu của tôi đối với âm nhạc, vì cái tên Interlochen – thị trấn tuyệt vời tôi chưa từng đặt chân đến, nhưng đã để lại trong tôi ấn tượng mạnh mẽ – và vì tôi biết mình chưa đủ sức để đến được nơi ấy; tôi đã âm thầm, ương ngạnh và quyết tâm hoạch định kế hoạch rằng một ngày nào đó, tôi phải đến được hội trại bằng chính khả năng của mình. Bất chấp những lời bóng gió nhằm vào khả năng của chiếc saxophone, tôi càng nỗ lực tập luyện nhiều hơn.

Tôi đã quyết tâm phải trở thành nhạc công; và tôi bắt đầu dành dụm tiền để chuẩn bị vào cao đẳng – *để được học nhạc thực sự*."

Một lần nữa, cô lại ngừng đọc và nói:

"Nhưng trước khi tốt nghiệp trung học, giáo viên âm nhạc đã nhận xét rằng tài thi phú của tôi còn nổi trội hơn tài chơi kèn saxophone, và cô đã sáng suốt định hướng tôi theo học ngành báo chí. Tôi đã

nghe theo lời cô ấy.”

Norma Lee Browning đã tốt nghiệp cao đẳng, kết hôn với mối tình thời sinh viên của cô, Russell Ogg (hiện nay là một nhiếp ảnh gia có tiếng); họ đã rời quê hương đến New York, và xây dựng tên tuổi xa hơn cả một cặp đôi tác giả – nhiếp ảnh gia tài năng.

“Mùa hè năm 1941,” Norma Lee kể, “Russ và tôi đang lái xe đến phía bắc Michigan để tìm tư liệu cho *Tập san Độc giả*. Bỗng nhiên, trước mắt chúng tôi xuất hiện một biển chỉ đường, khiến trong lòng tôi dấy lên một cảm xúc lẫn lộn:

INTERLOCHEN HỘI TRẠI ÂM NHẠC QUỐC GIA RẼ TRÁI

Nỗi luyến tiếc năm xưa bỗng dưng ập đến, tôi thét lên: “Em phải đến nơi này. Em thật sự muốn biết nơi đây có tuyệt vời như em hằng ao ước hay không.”

Đó là tất cả những gì có trong giấc mơ của một cô bé. Không chỉ hồi tưởng, cô còn thuật lại chúng cùng với vẻ đẹp mê hồn trong tác phẩm của mình.

Đến hôm nay, chuỗi những sự kiện không ngờ đến đã kết nối thành một vòng tròn. Nhờ nghị lực phi thường, một cô bé với gia cảnh khó khăn đến mức không thể chu cấp đến Interlochen, với chiếc saxophone tenor không đủ sức giành được học bổng, nay đã trở thành thành viên trong giáo ban. Norma Lee Browning là một trong những người đầu tiên được vinh dự mời về giáo ban của Học viện Nghệ thuật Interlochen mới. Cô không giảng dạy về âm nhạc, mà truyền thụ lại khả năng sáng tác cho những tài năng trẻ xuất chúng tại đây.

Với tầm ảnh hưởng của một tác giả danh tiếng, Norma Lee Browning đã đóng góp cho Học viện Nghệ thuật Interlochen nhiều hơn bất kỳ ai, nếu không kể đến tiến sĩ Maddy. Cô đã vận động hàng trăm nghìn đô-la quyên góp nhằm xây dựng và hỗ trợ hoạt động của ngôi trường này, nơi ươm mầm những tài năng tương lai.

Qua đó, Norma Lee Browning đã giới thiệu đến tôi một trong những giá trị đích thực của cuộc sống – được gặp gỡ và trở thành bằng hữu thân thiết với nhân tài kiệt xuất của nước Mỹ, tiến sĩ Joseph E. Maddy.

Sẻ chia tình yêu âm nhạc và khám phá giá trị đích thực

Bạn đã bao giờ gặp gỡ một người lần đầu và bất chợt cảm thấy vinh hạnh khi được trở thành bạn bè thân thiết với họ? Đó chính là cảm giác của tôi khi lần đầu làm quen với tiến sĩ Joseph Maddy, và đến

tận bây giờ, khi đã hiểu ông rất rõ, tôi vẫn giữ nguyên niềm vinh hạnh ấy. Ông là nhân cách điển hình cho quan điểm tư duy tích cực, một con người của hành động – ông hiểu rõ mình muốn gì và quyết tâm theo đuổi, rồi chinh phục điều đó.

Vợ ông, Fay, là biểu tượng cho hình mẫu người mẹ hiền vợ đảm. Âm nhạc, Fay, và khao khát mãnh liệt góp phần đào tạo nên những nhạc công xuất sắc cho nước Mỹ – nhằm chia sẻ một phần tình yêu âm nhạc nơi ông đến toàn nhân loại – đã không ngừng thôi thúc người đàn ông này chinh phục những mục tiêu to lớn hơn. Tiến sĩ Maddy thích được trò chuyện, và mọi người khi gặp ông đều muốn ngồi lại lắng nghe. Và ông sẽ kể họ nghe về những nhạc công vĩ đại nhất mọi thời, từ nhân vật này đến nhân vật khác.

Trong tác phẩm mới của cô, Norma Lee Browning đã chỉ ra tiến sĩ Maddy đã chia sẻ tình yêu âm nhạc và khám phá ý nghĩa cuộc sống như thế nào; nhưng ngay lúc này, tôi muốn chia sẻ với bạn một chút về triết lý sống của tiến sĩ và những hoạt động của ông có liên quan đến tôi. Tôi tin rằng bạn sẽ cảm nhận được từ chúng, *phương thức hoàn mỹ của thành công: cảm hứng hành động, phương pháp* và *kiến thức*. Những trích dẫn dưới đây là một trong rất nhiều câu nói tôi đã ghi chú lại khi lắng nghe ông trò chuyện:

“Mục tiêu sống của tôi là cố gắng đưa âm nhạc trở thành một phần trong hệ thống giáo dục của chúng ta.”

“Những gì tôi tin tưởng đều từ trải nghiệm mà ra.”

“Động lực là yêu cầu cần chú trọng khi giảng dạy về âm nhạc. Nếu chúng ta có động lực phù hợp, chúng ta sẽ thành công. Ngược lại, chúng ta sẽ thất bại.”

“Hệ thống thử nghiệm chúng tôi triển khai tại Interlochen, với danh tiếng vang khắp cộng đồng âm nhạc thế giới, chính là động lực mạnh mẽ nhất nhằm khuyến khích sinh viên ngành âm nhạc phấn đấu trở nên xuất sắc. Mỗi người chúng ta đều có cơ hội được ghi nhận thành quả ta đã đạt được trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.”

“Thật khó để lý giải vì sao tôi lại quyết định lựa chọn ngành giáo dục về âm nhạc. Tôi không muốn đến trường chỉ để dạy học – bố mẹ tôi đều là giáo viên – và tôi phải thừa nhận rằng tôi không có năng khiếu trong ngành sư phạm. Một lý do nữa khiến tôi lựa chọn lĩnh dạy nhạc, là vì tôi luôn yêu thích được dùng thử các loại nhạc cụ mà tôi chỉ mới thấy lần đầu.”

Một lần tôi hỏi Joe – theo tên thân mật bạn bè thường gọi ông: “Có sự khác biệt nào giữa phương pháp

giảng dạy của ông với phương pháp được sử dụng tại Đức và các nước châu Âu hay không?”

“Phương pháp của châu Âu là phương pháp máy móc,” Joe đáp. “Anh phải tốn hàng giờ liền buồn tẻ để tự mình học cách sử dụng thành thạo các nhạc cụ. Mỗi học viên được kèm cặp riêng – chứ không được hướng dẫn tại lớp.

“Với tôi, đó là phương pháp truyền cảm hứng. Trước tiên, tôi cố gắng thể hiện trước học viên trong lớp tình yêu và lòng ngợi ca của tôi dành cho âm nhạc. Sau đó, một bài hát phổ biến sẽ được mở lên, và họ sẽ tự mình chơi lại các nốt trên nhạc cụ của họ.

“Mỗi học viên đều có được trải nghiệm thật sự khi lắng nghe giai điệu của bài hát đó; và sáng hôm sau, họ sẽ ngân nga hoặc hát theo từng ca từ. Học viên của tôi chỉ đơn giản biến những âm điệu hiện hữu trong tâm trí trở thành hợp âm trên nhạc cụ của họ.

“Có thể gọi hình thức này theo cách phổ biến là ‘chơi nhạc bằng tai.’

“Học viên sẽ phát sinh động lực vì họ cảm thấy vui thích. Và đó là cách thức vô cùng đơn giản để động viên họ hoàn thiện kỹ năng của mình.”

Đó là cách tiến sĩ Maddy phát triển nên phương thức giảng dạy với tên gọi: Phương thức của “Thầy giáo Toàn năng” – hay phương pháp giảng dạy căn bản tại Hoa Kỳ. Nhờ đó, học viên ở các lớp lớn hơn, với nhiều loại nhạc cụ, có thể tiếp thu nhiều kỹ năng cùng lúc. Trong tiết học, ai cũng có kỹ năng cần phải trau dồi. Ngày nay, hàng nghìn hàng vạn những thanh thiếu niên đang học cách sử dụng nhạc cụ theo phương thức này, và tiến bộ rất nhanh; vì họ đã tiếp thu kỹ thuật từ phương pháp truyền cảm hứng, thay vì phương pháp truyền đạt được xem là máy móc, bảo thủ.

Tiến sĩ Maddy nói: “Những cống hiến của tôi, với sự hợp tác của tiến sĩ T. P. Geddings, là sứ mệnh quan trọng nhất tôi từng hoàn thành; vì tôi đã chứng minh chúng tôi có khả năng thành lập những dàn nhạc giao hưởng tại các thị trấn nhỏ của nước Mỹ, và dạy học sinh cách chơi mọi loại nhạc cụ tại bất kỳ trường học nào.”

“Tại châu Âu họ vẫn chỉ đào tạo nên những nghệ sĩ độc tấu,” ông tiếp. “Tại đây, chúng tôi đào tạo cả một dàn nhạc; và chúng tôi có đến 1,400 dàn nhạc khác nhau, chiếm tỉ lệ 80 phần trăm trên toàn thế giới. Đó là phương pháp chúng tôi đã áp dụng thành công tại Hội trại Âm nhạc Quốc gia Interlochen, và chúng tôi sẽ tiếp tục triển khai tại Học viện Interlochen trong thời gian tới.”

Tiến sĩ Joseph E. Maddy là nhân vật tôi sẽ đề cập đến trong chương cuối của cuốn sách, với tư cách

người đã khám phá ra ý nghĩa đích thực của cuộc sống. Ông đã phát huy năng lực của mình nhằm suy nghĩ và làm điều có ích… xây dựng một cuộc hôn nhân hạnh phúc và một gia đình êm ấm… hết lòng phụng sự đất nước và nhân loại… hoàn thành tâm nguyện của kẻ khác… vun đắp cho tương lai thế hệ trẻ Hoa Kỳ… thắp sáng hy vọng… sẵn lòng sẻ chia… nhận được sự hỗ trợ từ tình bạn chân thành… có được sự yêu quý và kính trọng từ những người cùng chí hướng… đương đầu với thử thách trong lĩnh vực ông đam mê… thành công trong nhiều hoạt động mà không màng đến bản thân… tìm thấy niềm hạnh phúc từ thành công của con cháu… hào hứng khám phá những điều mới lạ… sở hữu sức khỏe dồi dào và cảm giác mãn nguyện đối với cuộc đời, nhưng vẫn không để lòng tự mãn làm phai nhạt quyết tâm tiến bước xa hơn. Tóm lại, tiến sĩ Maddy đã chinh phục thành công vô số giá trị ý nghĩa trong cuộc sống.

Có những người đặt ra cho mình những mục tiêu rất cao, nhưng họ vẫn thất bại. Vì họ thậm chí còn không xuất phát, hoặc chỉ cố gắng hết dặm đường đầu tiên rồi bỏ cuộc. Có thể họ vẫn tiếp tục tiến bước – nhưng không thể theo đến cuối cuộc hành trình. Bất kể mục tiêu của bạn là gì, để chinh phục được chúng, bạn nhất định phải về đích.

Không gì có thể ngăn cản được bạn. Bạn đã được tạo hóa ban cho quyền tự do lựa chọn trên mảnh đất ngập tràn những cơ hội, dưới sự dẫn dắt của một chính quyền dân chủ, tạo điều kiện cho mọi người dân tìm kiếm ý nghĩa đích thực của cuộc sống. Để tự nhắc nhở mình về những giá trị sống đích thực, hãy nhớ lại những lời phát biểu từ một trong những công dân Hoa Kỳ vĩ đại nhất – tổng thống Herbert Hoover:

"Dưới thể chế duy nhất của nước Mỹ, thế hệ tương lai của chúng ta đang được trao tận tay nhiều cơ hội hơn bất kỳ quốc gia nào khác… Nhưng điều quan trọng trên hết, chính là chúng ta, so với hầu hết các quốc gia trên thế giới, phải thể hiện sự tôn trọng đối với quyền lợi và phẩm giá của mỗi người dân.

"Điểm khác biệt nổi trội và cao cả nhất giữa tư tưởng của chúng ta đối với các thể chế chính trị khác chính là lòng trắc ẩn. Đó là phẩm chất cao quý nhất trong tâm hồn của mỗi con người…

"Tôi không chỉ tin rằng đức tin sẽ chiến thắng, mà đó còn là sự cứu rỗi đối với toàn nhân loại…

"Từ lòng mộ đạo, Đấng Cứu Thế đã dựng nên những quy luật bất biến trong hành trình khai sáng của nhân loại: trong câu chuyện Bài Giảng Trên Núi, chúa Giê-su đã khẳng định rằng, con người đã được Tạo Hóa ban cho những quyền không thể phủ nhận; và những quyền đó phải được luật pháp và công lý bảo hộ trước mọi sự xâm phạm…

"Một trong những giá trị quan trọng trong đời sống của người dân Mỹ chính là ý thức lãnh đạo sâu sắc trong quần chúng…

"Nó [Tự do] chính là sức mạnh tinh thần. Con người có quyền tự do tín ngưỡng, tư tưởng và đưa ra quan điểm, phát ngôn mà không cần e ngại. Họ có quyền tự do đối mặt với thế lực tàn bạo và ách áp bức nhằm duy trì công lý. Khái niệm tự do cũng quy định rằng tinh thần và tâm thức của con người chỉ thực sự được giải phóng khi họ được tự do quyết định cuộc đời mình, tự do phát triển tài năng, tự do kiếm sống, thụ hưởng, tích lũy và sở hữu tài sản để chăm lo cho bản thân và gia đình khi về già…

"Tất nhiên, mục tiêu thiết yếu của một xã hội có tổ chức là đảm bảo quyền bình đẳng, tự do và sự tôn trọng đối với phẩm giá của người dân, cùng một cuộc sống an lành, thịnh vượng."

(Phát biểu tại Phố American, phòng truyền thông Đại học Stanford, Stanford, California.)

Để kết thúc chương này, tôi sẽ trích dẫn thêm một đoạn trong bài phát biểu của tổng thống Herbert Hoover:

"Tôi có nên đề cập đến những bộ luật cổ xưa về đạo đức vẫn được coi trọng trong suốt hàng thế kỷ qua? Như Mười Điều Răn, Bài Giảng Trên Núi, hay những lời răn dạy chúng ta được nghe khi còn lẫm chẫm bước theo chân mẹ. Liệu một quốc gia có thể tồn tại trong một xã hội vô trật tự, vô nguyên tắc? Hãy suy nghĩ đi."

(Phát biểu tại Phố American, phòng truyền thông Đại học Stanford, Stanford, California.)

Hãy "suy nghĩ kỹ" và bạn sẽ sẵn sàng đến với chương tiếp theo: "Chỉ số thành công sẽ mang đến thành công."

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Khái niệm "giá trị đích thực của cuộc sống" có ý nghĩa gì với bạn?

Hãy chắt lọc suy nghĩ của mình và viết ra câu trả lời vào khoảng trống cuối trang. Bạn sẽ bất ngờ khi cảm nhận tâm trí mình bắt đầu khuấy động.

PHẦN V. KẾT THÚC HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM

Bạn không thể thất bại!

Tôi xin nhắc lại: bạn không thể thất bại – khi bạn *tuân theo những chỉ dẫn* được hệ thống trong chương này. Chúng sẽ mang đến câu trả lời cho những vấn đề sau:

- *Chỉ số Thành công* là gì;
- Hình thành chúng như thế nào;
- Làm thế nào để vận dụng những chỉ số đó một cách thành thục;
- Vì sao *Chỉ số Thành công* lại mang đến thành công.

19. CHỈ SỐ THÀNH CÔNG SẼ MANG ĐẾN THÀNH CÔNG

Và khi vận dụng Chỉ số Thành công – bạn sẽ tự động viên mình chinh phục những thành tựu lớn lao… từ bỏ những thói quen xấu và rèn luyện những thói quen tốt… thoát khỏi cảnh nợ nần… tích lũy của cải… trở nên giàu có, khỏe mạnh và hạnh phúc… và tìm ra ý nghĩa đích thực của cuộc sống. Tôi xin cam đoan với bạn điều đó!

Hãy chứng minh đi, hẳn đó là suy nghĩ của bạn lúc này.

Tôi sẽ chứng minh nếu bạn chiếu cố giúp tôi một việc. Hãy thiết lập Chỉ số Thành công cho riêng mình và phát huy chúng mỗi ngày, theo những chỉ dẫn ở phần sau của chương. Và bạn sẽ bắt đầu nhận ra thành quả; bạn sẽ bắt đầu phát hiện những thay đổi quan trọng ngay trong chính bản thân mình. Hãy tự tin lên. Bạn sẽ có được tất cả mà chẳng mất mát gì. Thế nhưng, bạn sẽ đánh mất rất nhiều nếu không hành động, do bản tính trì trệ, thờ ơ và lười nhác. Sau cùng, bạn sẽ chẳng bao giờ biết được mình đã bỏ lỡ những gì.

Những nguyên lý hình thành nên Chỉ số Thành công đã đem lại lợi ích cho hàng nghìn người vận dụng chúng – như những chính khách hay triết gia nổi tiếng, thành viên các giáo đoàn và người dân thuộc mọi tầng lớp.

Nhưng trước tiên, ta hãy cùng đến với bức thư của Edward R. Dewey về Các Chỉ số Dự báo đã được đề cập trong chương 11; những triết lý trong đó cũng có thể tác động không nhỏ đến cuộc đời bạn.

Các chỉ số dự báo

Bạn có cảm thấy sự cần thiết phải dự đoán trước tình hình trong kinh doanh? Có rất nhiều phương pháp để thực hiện việc này. Một trong số đó là vận dụng "Các chỉ số dự báo".

Chỉ số dự báo là bất kỳ điều gì luôn xảy ra trước khi phát sinh một sự việc nào đó. Mây đen là chỉ số dự báo trời sẽ mưa. Lá cây rụng dần là chỉ số dự báo mùa đông sắp đến. Những món đồ chơi in hình chú thỏ là chỉ số dự báo cho Lễ Phục Sinh. Trong tất cả những trường hợp trên, chỉ số dự báo luôn xuất hiện sớm hơn (hay *phát động*) một sự kiện khiến bạn quan tâm trong tương lai.

Một số chỉ số kinh doanh cụ thể thường có xu hướng tăng trưởng hoặc suy thoái trước những chỉ số khác. Điều này có nghĩa rằng chúng đã đạt đến đỉnh điểm và bắt đầu lao dốc (hoặc chạm đáy và bắt đầu bứt lên) trước khi các chỉ số tương quan khác biến chuyển theo khuynh hướng tương tự.

"Đơn đặt hàng mới cho Hàng hóa lâu dài" là một chỉ số dự báo phổ biến. Đơn đặt hàng giảm khiến sản xuất cũng giảm theo, rồi sẽ tới lúc tạm ngừng; tiếp theo, chi phí tiêu dùng liên quan cũng giảm, khiến doanh thu bán lẻ sa sút, kéo theo các đại lý giảm đặt hàng… Mọi thứ cứ tiếp diễn như vậy.

Ngoài ra, còn một số chỉ số dự báo khác như "Giờ công làm việc trong sản xuất," "Số lượng các tập đoàn mới tham gia vào thị trường," "Giá cổ phiếu," "Các hợp đồng xây dựng," hay "Thất bại".

"Thất bại" (còn được hiểu là chỉ số thất bại, hay theo khái niệm thực tiễn hơn là khả năng thất bại) sẽ tác động theo chiều ngược lại. Theo đó, khi khả năng thất bại cao, đó là dấu hiệu xấu; khi khả năng thất bại thấp, đó là dấu hiệu tốt.

Chỉ số Geisinger

Bằng cách xem xét sự phối hợp và các mối tương quan đặc biệt giữa các chỉ số kinh doanh, ta có thể đưa ra những chỉ báo tốt hơn (hoặc sớm hơn) khi tình hình kinh doanh thay đổi so với các chỉ báo phổ biến trước đây. Một trong những phương thức phối hợp đặc biệt đó đã được Robert Geisinger – doanh nhân xuất thân tại Troy, Ohio – khám phá. Chỉ số này được gọi là chỉ số Geisinger. Nó thường dự báo sự thay đổi trước chín tháng so với tình hình sản xuất thực tế của một ngành công nghiệp ("Tình hình sản xuất ngành" là thông số tổng hợp sản lượng hàng hóa được sản xuất trong một ngành công nghiệp).

Chỉ có ba người trên thế giới này thực sự hiểu rõ phương thức dự báo của chỉ số Geisinger. Đó là Bob

Geisinger, Gertrude Shirk – tổng biên tập *Tạp chí Cycles* (số 680 Đại lộ West End, N. Y., 25, New York), và tôi.

Tạp chí Cycles là ấn phẩm chuyên xuất bản các bài viết về chỉ số Geisinger hàng tháng nhằm hỗ trợ độc giả dự đoán tình hình tăng trưởng chung của ngành trong tương lai dài hạn (tình hình sản xuất ngành).

Liên hệ và thấm nhuần như thế nào?

Trong những chương trước, bạn đã nhiều lần xem đi xem lại thuật ngữ liên hệ và thấm nhuần. Như chúng ta đã biết, những điều hiện hữu ngay trước mắt thường là những điều khó thông suốt nhất; vì vậy, ta hãy thử kiểm tra xem bạn đã liên hệ, thấm nhuần và vận dụng những nguyên lý về Chỉ số Dự báo từ Ned Dewey thành thục đến đâu.

Bạn có muốn biết trước điều gì sẽ xảy ra với sự nghiệp, gia đình, cộng đồng và cuộc sống của mình hay không (về mọi khía cạnh thể chất, ý thức và tinh thần)?

Hãy luôn nhớ rằng: *Chỉ số dự báo là bất kỳ điều gì luôn xảy ra trước khi phát sinh một sự việc nào đó. Trong tất cả những trường hợp, chỉ số dự báo luôn xuất hiện sớm hơn (hay phát động) một sự kiện khiến bạn quan tâm trong tương lai.*

Nhưng bạn phải nắm vững *kiến thức* và *phương pháp* để có thể diễn đạt ý nghĩa của những điều bạn chứng kiến. Nếu bạn không biết rằng mây đen sẽ báo trước cơn mưa, hay lá rụng sẽ báo trước mùa đông đến, hay những món đồ chơi là quà trang trí chuẩn bị cho Lễ Phục Sinh, những chỉ báo đó sẽ chẳng giúp ích gì cho bạn. Tương tự, nếu bạn không biết rằng nhân cách con người được hình thành từ thói quen, bạn sẽ không thể tin rằng nạn đạo tặc lại bắt nguồn từ thói trộm cắp; rằng tính điêu ngoa bắt nguồn từ thói dối trá, và tính trung thực bắt nguồn từ sự chân thành.

Do tính cách chính là chỉ số dự báo dễ nhận biết nhất nhằm phân biệt giữa nhân cách tốt đẹp và xấu xa, bạn sẽ nắm trong tay quyền lựa chọn môi trường bồi đắp nên nhân cách như bạn mong muốn. Nhưng để tiếp thu các chỉ số dự báo, bạn phải suy nghĩ thật kỹ càng.

Bạn chứng kiến một sự việc; từ kinh nghiệm và khả năng phân tích quy kết, bạn có thể phỏng đoán hợp lý kết quả sau cùng. Nhưng nếu bạn không đủ kinh nghiệm, phân tích của bạn sẽ dựa trên những giả định sai lầm, dẫn đến kết luận không chính xác. Vì thế, hãy luôn lắng nghe kinh nghiệm của người khác cho đến khi bạn tích lũy đủ kinh nghiệm cho bản thân mình.

Bạn chứng kiến một sự việc đã xảy ra; từ kinh nghiệm và khả năng phân tích suy diễn, bạn có thể khám

phá ra nguyên nhân chủ yếu. Khi đã hiểu rõ nguồn gốc sự việc, bạn sẽ nhận thức được những chỉ số dự báo cho hệ quả tương tự có khả năng xảy đến trong tương lai.

Một minh họa đơn giản: Nếu nhân viên bảo hiểm của tôi có quan điểm tư duy tích cực, đó là một chỉ số dự báo. Nếu anh ta đã học qua lý thuyết về bán hàng tại trường kinh doanh, đó là chỉ số dự báo. Nếu anh ta biết vận dụng những nguyên lý đã học, đó cũng là chỉ số dự báo. Mỗi chỉ số đều khẳng định rằng anh ta có khả năng thành công tại công ty của tôi.

Lần đầu tiên gặp George Severance, tôi đã nhận ra ông là người có nhân cách tốt, mang quan điểm tư duy tích cực và đam mê công việc – trong lĩnh vực ông là chuyên gia. Từ những dữ kiện trên, tôi có thể kết luận một cách lô-gic rằng ông là người thành công trong sự nghiệp mình lựa chọn.

Thời gian biểu cuộc sống và phương thức hoàn mỹ của thành công

Trong chương 3, tôi đã nhắc đến George Severance, cùng học thuyết Thời gian biểu Cuộc sống của ông và thuật ngữ "người tự lập."

Và trong chương này, bạn sẽ lần đầu tiên được biết về bí quyết thành công của George Severance:

"Vấn đề lớn nhất trong cuộc sống đối với hầu hết mỗi chúng ta," George nói với tôi, "có thể hiểu như những người bán hàng không kiểm soát được *thời lượng công việc* thực tế họ dành cho việc buôn bán. Họ cũng không thể nhận ra giá trị *thời lượng công việc* bị phung phí. Thực tế, họ còn không biết cuộc sống của mình sẽ đi về đâu, hoặc không biết phải làm gì để đạt được điều họ mong muốn – tất cả chỉ vì họ không thiết lập được thời gian biểu cho riêng mình."

"Vậy ông đã giải quyết vấn đề này như thế nào?" Tôi thắc mắc.

"Trước tiên, nếu anh muốn cải thiện cuộc sống hàng ngày, anh cần phải hiểu rõ những sai sót nào đang tồn tại và từng bước phá hỏng thành quả mỗi ngày làm việc. Hiểu rằng mình còn khuyết điểm sẽ giúp anh nhận thức được nhu cầu cần chủ động cải thiện. Đó chính là kết quả tôi có được khi vận dụng Thời gian biểu Cuộc sống. Phương pháp này giúp tôi *đạt được nhiều hơn – với ít công sức hơn.*"

"Vì sao lại thế?" Tôi hỏi.

"Trong cuộc sống, anh cần phải hoạch định những mục tiêu cụ thể. Tổng thống Wilson từng nói: *'Không có tầm nhìn, con người sẽ diệt vong.'* Và không có định hướng, anh sẽ không biết mình phải đi về đâu. *Anh nhất định phải có mục tiêu sống.*

"Những gì xảy đến với chúng ta trong tương lai sẽ phụ thuộc vào hành động hiện tại của chúng ta và kế hoạch mai sau. Đó là lý do vì sao tôi luôn muốn biết mỗi ngày mình đã làm được những gì để có thể hoạch định cho ngày kế tiếp."

"Thế thì, George, hãy cho tôi biết," tôi dè dặt, "chính xác thì ông sử dụng Thời gian biểu Cuộc sống như thế nào?"

"Tôi luôn tâm niệm rằng mỗi kế hoạch tôi ghi trên thẻ đều phải khớp với cuộc đời thực của tôi, như một chiếc găng tay vừa vặn. Nhưng bất kỳ ai cũng có thể vận dụng *chính xác những nguyên lý* tôi đã đúc kết được và thiết lập Thời gian biểu *Cuộc sống* cho riêng mình. Tất nhiên, anh ta *phải sử dụng nó hàng ngày.*

"Anh hãy xem thử kế hoạch được liệt kê trên tấm thẻ này: *Làm việc tại văn phòng, Dùng bữa trưa hoặc bữa tối, Họp hành, Tán gẫu, Thời gian gặp gỡ cộng thêm, Thể thao, Việc gia đình.* Thậm chí cả Giờ trễ tôi cũng ghi nhận cho mỗi ngày.

"Giờ ta hãy bàn qua về thể thao. Tôi luôn tự hào là người siêng tập luyện. Khi bắt đầu sự nghiệp bán hàng, tôi từng rất thích chơi bóng bàn và bóng quần, vì vậy tôi đã thành lập một câu lạc bộ quy tụ những tay vợt lão luyện trong hai môn thể thao trên. Chúng tôi thường hẹn nhau tại sân lúc mười hai giờ trưa, và thú thực với anh, chúng tôi tập hăng đến tận ba giờ chiều."

"Ông sẽ ghi nhận như thế nào trong Thời gian biểu Cuộc sống?"

"Ở dòng chữ Thể thao, tôi sẽ ghi chú '2 tiếng' trên cột Thời gian hao phí. Cuối tháng tôi sẽ tổng kết lại toàn bộ. Và tôi phát hiện mình đã tiêu tốn đến 25 giờ đồng hồ cho môn bóng bàn và bóng quần trong thời lượng công việc. Tôi nhận ta mình phải làm điều gì đó về việc này. Đừng hiểu nhầm ý tôi. Tôi vẫn tiếp tục chơi bóng bàn và bóng quần như trước, nhưng chỉ cân đối trong thời gian giải trí."

"Thời gian biểu Cuộc sống đã tác động thế nào để khiến ông điều chỉnh bớt khoảng thời gian phí phạm trong thời lượng công việc?"

"Trên tấm thẻ tôi có để các khung ghi chú: *Cần cải thiện – Công việc* và *Cá nhân.* Tại cột cá nhân, tôi viết, 'Giảm thời gian chơi bóng bàn và bóng quần trong *thời lượng công việc.'* Dòng này tôi sẽ thu gọn thành một đoạn mã, nên nếu có ai nhặt được tấm thẻ của tôi, họ cũng không biết được tôi mắc phải khuyết điểm gì.

"*Mỗi tấm thẻ tôi đều điền đủ cho mỗi ngày,* bất kỳ sự xâm phạm nào do hoạt động thể thao ảnh hưởng

đến thời lượng công việc, tôi đều lưu ý, và tôi sẽ tiến hành khắc phục. Vào cuối tháng, tôi sẽ thống kê lại toàn bộ khoảng thời gian phung phí do hoạt động thể thao. Kết quả thu được sẽ thôi thúc tôi tìm biện pháp thay đổi."

"Ông tổng kết thời lượng mỗi hoạt động trên Thời gian biểu Cuộc sống như thế nào?" Tôi hỏi.

"Để tổng kết tổng thời lượng vào cuối tháng, tôi chuẩn bị một tấm thẻ đặc biệt và chỉ đơn giản thay đổi từ "ngày" sang "tháng" ở dòng đầu tiên mặt trước của Thời gian biểu, và thống kê tổng thời lượng vào ô tương ứng."

"Điều đó có ích lợi gì?"

"Dòng ghi chú chi tiết 'Giảm thời gian chơi bóng bàn và bóng quần' ở mục *Cần cải thiện* đã được ghi nhận trong tiềm thức của tôi. Tôi thật lòng muốn khắc phục khuyết điểm, vì vậy tôi đã rèn luyện thói quen cân đối thời lượng công việc hao phí trở thành thời lượng công việc có hiệu quả. Tôi vẫn chơi thể thao, nhưng chỉ trong thời gian giải trí."

"George, tôi có hiểu đúng không khi cho rằng mặt trước tấm thẻ của ông sẽ bao gồm những mảng hoạt động có khả năng *xâm phạm đến thời lượng công việc?* Cụ thể như:

- "Tán gẫu: bao gồm thời lượng công việc bị phung phí khi ông dùng cà phê và trò chuyện với bạn bè?
- "*Thời gian gặp gỡ cộng thêm*: bao gồm thời gian gặp gỡ khách hàng kéo dài không cần thiết?
- "*Việc gia đình*: bao gồm thời gian rời văn phòng để mua sắm vật dụng gia đình trong *thời lượng công việc?*

"Và có phải Giờ trễ là thời gian hao phí không cần thiết khi di chuyển về nhà sau những cuộc họp; và Obj. là viết tắt của *Mục tiêu (Objective)* còn M là để chỉ hàng triệu đô-la tiền bảo hiểm nhân thọ?"

"Hoàn toàn chính xác," George đáp.

"Còn tiêu đề *Buổi tối* có ý nghĩa gì?" Tôi hỏi.

"Công việc của tôi đòi hỏi phải nhận điện thoại vào buổi tối. Trong Thời gian biểu Cuộc sống, tôi đã cố giảm thời lượng cho hoạt động này xuống hai giờ thay vì sáu giờ mỗi tuần. Trong một số trường hợp, tôi còn giảm công việc ở văn phòng để dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, hoạt động giải trí và nghiên cứu. Mỗi khía cạnh đều góp phần vô cùng quan trọng trong cuộc sống thành công đích thực."

Tôi tiếp tục: “Ở mặt sau của tấm thẻ, ông viết tên những người ông muốn gọi điện. *Thời gian gặp* để chỉ thời lượng cuộc gặp gỡ. Còn *Bắt đầu* và *Kết thúc* là thời gian tiếp xúc thực tế với khách hàng. Bên dưới mục Điện thoại bán hàng, Theo dõi là chỉ những cuộc gọi tiếp theo sau đó. Đúng chứ?”

“Đúng, và tôi đã phân biệt giữa hai hoạt động điện thoại bán hàng và gặp gỡ bán hàng. Có nhiều cuộc điện thoại tôi thực hiện nhưng không nhằm mục đích chào bán; tôi chỉ đang thu thập thông tin để sắp xếp cho những cuộc gọi bán hàng thật sự. Anh sẽ thấy những ghi chú *Thử* và *Chốt*, đó là cách tôi ghi nhận lại số lần thử trước khi chốt một hợp đồng.

“Nếu anh không cố gắng thử tiếp xúc trước khi chốt hạ một hợp đồng, anh sẽ không bao giờ bán được thứ gì cả.”

“Tất nhiên, và *Số lượng* đồng nghĩa với số hợp đồng ông đã kí kết, còn tiêu đề *Thời lượng dịch vụ khác* là chỉ những *cuộc gọi dịch vụ?*”

“Tôi chọn được rất nhiều khách hàng từ những cuộc gọi dịch vụ và cũng liệt kê chúng vào danh sách này.

“Dưới tiêu đề *Hiệp hội t*ôi liệt kê các khách hàng doanh nghiệp, vì tôi sẽ chấp nhận lời mời chơi gôn trong giờ làm việc nếu tôi biết chắc nhờ đó tôi có thể thêm tên họ vào danh sách khách hàng tiềm năng. Tôi coi đó là một phần của công việc.”

Tôi hỏi tiếp: “Và ông sẽ liệt kê tên các khách hàng mới trong *Danh sách khách hàng thay thế?*”

“Đúng,” George đáp. “Cũng như nguyên liệu dự trù trong ngành gỗ xây dựng. Nếu anh muốn đốn hạ một cây gỗ, anh phải trồng thêm một cây mới. Vì nếu không chuẩn bị trước nguyên liệu thay thế hay dự trù, anh sẽ không thể duy trì sự nghiệp được lâu dài và trở nên khách kiệt.

“Khả năng chốt hạ hợp đồng thành công của tôi là 95 phần trăm trong cuộc gọi đầu tiên. Tôi không bao giờ mất trên ba cuộc điện thoại đối với mỗi khách hàng; và tôi có gan xé bỏ những tấm thẻ mang tên khách hàng cũ. Tôi không muốn phung phí *thời lượng công việc* của mình.”

“Thế còn hai khung vuông nằm ở cuối mặt sau?”

“Chúng rất quan trọng. Tôi phải hoạch định mục tiêu và tôi phải theo dõi xem chúng đã tiến triển đến đâu. Nếu *mỗi tấm thẻ đều cần điền đủ cho mỗi ngày*, tôi phải vạch ra những mục tiêu cụ thể cho mỗi ngày đó.

“Khi tôi tổng kết lại những tấm thẻ đã hoàn tất trong suốt khoảng thời gian một tháng, tôi có cảm giác như đang xem một đoạn tài liệu về những điều đã xảy ra trong thực tế. Ban đầu, tôi cảm thấy rất xấu hổ vì khuyết điểm của mình. Nhưng sau đó, tôi đã quyết định phải hành động.

Đừng kỳ vọng những gì bạn chưa kiểm chứng

Epictetus từng nói: “Đường xuống địa ngục được lát bởi những dự định tốt đẹp.” Ông hiểu rõ sức mạnh chi phối của thói quen – một khi đã hình thành, ta sẽ khó lòng thay đổi được chúng. George Severance cũng hiểu rõ điều này; Frank Bettger và Benjamib Franklin cũng thế. Và người tiếp theo, chính là bạn.

Theo quan điểm của tôi, và tôi tin Epictetus cũng đồng tình với điều đó: “Đường đến thiên đường cũng được lát bởi những dự định tốt đẹp, nếu bạn theo đuổi những dự định ấy thông qua hành động và tìm cách hình thành những thói quen lành mạnh, nhằm thay thế thói quen cũ.”

Bạn có thể tìm được *niềm cảm hứng hành động* nhằm thực hiện những dự định tốt đẹp, nhưng bạn có thể còn thiếu kiến thức cần thiết, hoặc bỏ qua việc vận dụng những kỹ năng thiết yếu dù đã nắm vững chúng; vì vậy, bạn sẽ thất bại trong việc xây dựng nền tảng cho các thói quen mới.

Nhưng Epictetus, Franklin, Severance và Bettger biết rõ họ phải làm gì và làm như thế nào. Vì mỗi người đều biết hình thành và vận dụng *Chỉ số Thành công* nhằm nhắc nhở bản thân thực hiện những dự định ấy mỗi ngày. Và bạn, bạn cũng có thể hình thành và thiết lập nên những *Chỉ số Thành công* đặc biệt dành riêng cho mình.

Chỉ số Thành công có nghĩa là gì? Với George Severance, đó chính là *Thời gian biểu Cuộc sống* do ông phát triển cùng phương thức *Kiểm soát Thời lượng công việc*; còn với Benjamin Franklin, đó là một quyển sổ nhỏ. Trong hồi ký của mình, ông đã viết:

“Tôi có một quyển sổ nhỏ. Trong đó, tôi dành mỗi trang để viết về một trong số 13 đức tính quan trọng nhất. Tôi ngăn dòng cho các trang bằng mực đỏ, gồm bảy cột tượng trưng cho bảy ngày trong tuần, và ghi chú các ngày trên đầu cột. Với mỗi cột, tôi lại dùng mực đỏ phân thành 13 dòng nhỏ, mỗi đầu dòng được chú thích bằng chữ cái đầu tiên của đức tính, và đối chiếu với cột ngày tương ứng. Với mỗi sai lầm tôi phạm phải trong số 13 đức tính đó, tôi sẽ ký hiệu bằng một chấm tròn màu đen vào ô tương ứng với ngày vi phạm.”

Trong tác phẩm *Tôi đã chuyển bại thành thắng trong bán hàng như thế nào*, Frank Bettger đã giải thích cặn kẽ cách ông áp dụng phương pháp của Franklin. Thay vì sử dụng quyển sổ, ông đã thay thế

bằng 13 tấm thẻ tương ứng với các đức tính, như George Severance đã làm, để thuận tiện hơn trong việc ghi chú. Ông cũng đặt những câu tự động viên lên đầu mỗi thẻ. Chẳng hạn như trong tấm thẻ đầu tiên của ông – Nhiệt huyết – khẩu hiệu ông tự động viên mình là: *Muốn khơi dậy lòng nhiệt tình, hãy lao động hăng say.*

Họ đã vận dụng chỉ số thành công vì những mục đích khác nhau, một trong số đó chính là nhìn nhận lại những hoạt động đã làm trong ngày. Một doanh nghiệp cũng cần ủy thác những đơn vị trực thuộc theo dõi hiệu quả hoạt động của tổ chức thường xuyên, như cách chúng ta thường xuyên nhìn nhận lại hoạt động trong ngày.

Thế nhưng, đây mới là điểm mấu chốt làm nên thành công:

Đừng kỳ vọng những gì bạn chưa kiểm chứng!

Bạn có thể theo dõi mình đã quyết tâm thực hiện những "dự định đặt ra trong năm mới" hiệu quả đến đâu bằng cách nhìn nhận bản thân mỗi ngày và tiếp tục phấn đấu.

Trước khi gợi ý cho bạn những lời khuyên hữu ích trong việc thiết lập chỉ số thành công cho bản thân, chúng ta hãy cùng đánh giá xem vai trò của sự nhìn nhận thật sự quan trọng như thế nào. Tất nhiên, bạn cần phải đặt niềm tin vào bản thân và mọi người xung quanh, nhưng đó không thể là niềm tin mù quáng.

"La Fe'"

"La Fe'," là một tác phẩm hội họa được vẽ bằng màu dính của họa sĩ thiên tài người Tây Ban Nha, José Gausachs. Ông hiện là tín đồ dòng Dominicanos tại giáo hội Los Bellas Artes, Santo Domingo. Nếu được chiêm ngưỡng tác phẩm này, bạn sẽ nhìn thấy gì?

Có phải cả hai mắt đều đang nhắm nghiền, hay một mắt đang mở hé? Không ai khác ngoài bạn, kể cả Jose' Gausachs, có thể tự trả lời câu hỏi này. Hãy nhìn kỹ đôi mắt và đưa ra đáp án.

Niềm tin xuất phát từ sự tin tưởng – hay sự tự tin tuyệt đối về con người hoặc sự vật, kể cả khi con người hoặc sự vật đó khiến ta phải đặt câu hỏi hoặc nảy sinh hoài nghi. Niềm tin mù quáng, ví như hai mắt đều bị che khuất, sẽ thiếu đi sự sáng suốt và dù có thể hiện cũng chỉ khiến kẻ khác miễn cưỡng chấp nhận. Những niềm tin mong manh ấy thường không thể lý giải hay suy xét. Chúng chính là nguồn gốc của sự ngu dốt và thường xuyên kéo theo bi kịch hoặc tai ương.

Vậy niềm tin có vững vàng hơn khi một mắt nhắm và một mắt mở hé – như niềm tin vào một cá nhân, một ý tưởng, hay một triết lý sống? Liệu có ổn không khi người bạn muốn gây ảnh hưởng không thể

dám chắc rằng một mắt đang mở hé khi cả hai mắt đều nhắm?

Bạn thường được nghe về những lời oán than đau xót của người mẹ khi cậu con trai bị kết tội trộm cắp hay những hành vi xấu xa khác: "Nó là một đứa trẻ ngoan; nó chưa hề làm điều gì sai trái cả." Điều gì sẽ xảy ra nếu trước đây người mẹ đã mở hé một mắt để nhìn nhận sự việc, thay vì nhắm nghiền cả hai?

Mở hé một mắt để nhìn nhận sự việc không phải là biểu hiện của sự ngờ vực dù mơ hồ nhất. Mà đó là cách để ta bồi đắp, bảo vệ, nuôi dưỡng và gìn giữ niềm tin bền vững, trong mọi mối quan hệ mà niềm tin đóng vai trò thiết yếu cho sự thuận hòa và hạnh phúc.

Hãy tin tưởng vào bản thân và mọi người xung quanh, nhưng chớ nên mù quáng trước thực tế. Mọi người ai cũng cần chắc chắn ở một mức độ nào đó – như trong bức tranh vẽ đôi mắt "La Fe'" – rằng cả hai mắt họ đều nhắm hay có một mắt hé mở. Giống như bạn, họ cũng có quyết định cho riêng mình, và hành động theo quyết định đó.

Thành thật với bản thân

"Nếu bạn là người thành thật, thì khi đã hứa hẹn với ai điều gì, bạn sẽ thực hiện bằng được điều đó. Tuy nhiên, thành thật với bản thân cũng vô cùng quan trọng. Do vậy, khi đã tự hứa với mình điều gì, hãy cố gắng thực hiện điều đó. Và đừng tuôn ra những lời hứa hẹn như câu cửa miệng, trừ khi bạn thật lòng muốn thực hiện chúng," George Severance kết luận.

Tất cả phụ thuộc vào bạn

Và bây giờ, hãy cùng tôi lập lời tuyên thệ thật trang trọng:

Tôi xin cam kết với bản thân:

1. Sẽ thiết lập chỉ số thành công cho riêng mình tối nay trước khi ngon giấc.
2. Sẽ dành 30 phút mỗi ngày để nghiên cứu, suy ngẫm và hoạch định cho tương lai, liên tục trong 30 ngày kế tiếp – tập trung mọi nỗ lực nhằm hoàn thiện bản thân – để phát huy hiệu quả nhất các chỉ số thành công.
3. Sẽ lập tức thực hiện lại cam kết 30 ngày trên bất cứ khi nào tôi thất bại và không hoàn thành đủ 30 phút hoàn thiện bản thân mỗi ngày.
4. Sẽ cầu xin ơn trên dẫn lối trước khi bắt đầu hành trình hoàn thiện bản thân, và cảm tạ Thiên chúa Toàn năng vì phước lành Người đã ban cho tôi (liệt kê cụ thể).

Hãy bắt đầu với một trang giấy và mẩu bút chì. Sau đó, khi bản tuyên thệ đã được sửa đổi hoàn chỉnh,

hãy đánh thành văn bản và in ra giấy. Những tấm thẻ của George Severance hiện được in thành tập, nhưng ban đầu chúng cũng chỉ là những mẩu giấy viết tay.

Cần đặt một khẩu hiệu tự động viên ngay dòng đầu tiên. Khẩu hiệu này có thể thay đổi sau những khoảng thời gian cụ thể, nhưng không nên thay đổi liên tục hàng tuần.

Hãy đặt một tiêu đề thích hợp, chẳng hạn: “Chỉ số Thành công của tôi.”

Nếu bạn cảm thấy việc tự thiết kế quá khó khăn, bạn có thể sử dụng mẫu tuyên thệ được trình bày trong chương này.

Hãy dành những khoảng trống thích hợp để có thể kiểm tra đầy đủ quá trình thực hiện mục tiêu cũng như những thất bại tạm thời.

Tốt hơn hết bạn nên sử dụng cách trình bày có hỗ trợ theo dõi tiến trình thực hiện mục tiêu.

Bổ sung thêm một số phẩm chất tích cực bạn muốn phát huy. Tôi xin lưu ý rằng thay vì sử dụng câu từ theo nghĩa bi quan, hãy sử dụng chúng theo nghĩa lạc quan. Ví dụ: nếu khuyết điểm của bạn là hay nói dối, thay vì viết “Hạn chế nói dối” hãy chuyển thành “Hãy thành thật” hoặc “Thật thà.”

Ngọn lửa nhiệt huyết sẽ không thể tỏa sáng nếu không được tiếp thêm sức mạnh; vì vậy, hãy thường xuyên tìm hiểu thêm các tài liệu kỹ năng và truyền cảm hứng ít nhất năm phút mỗi ngày.

Đến thời điểm này, bạn phải tự suy nghĩ cho chính mình. Chỉ có bạn mới có thể định hướng suy nghĩ và kiểm soát cảm xúc của bản thân. Vì vậy, bạn cần phải lập nên một bản tuyên thệ thật đanh thép và một chương trình hành động thật hiệu quả. Mọi lợi ích cho bản thân phải bắt nguồn từ nỗ lực của bản thân.

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Công cụ mạnh mẽ nhất bạn nắm trong tay trên hành trình miệt mài theo đuổi thành công, chính là bản ghi chép thường xuyên thói quen hàng ngày. Hãy gìn giữ cẩn thận, vì bản ghi chép này sẽ phản ánh trung thực mọi nỗ lực trong từng hoạt động của bạn, từ ngày này qua ngày khác. Với quyền năng kỳ diệu, nó sẽ giúp bạn định hướng lại bản thân mình. Hãy nắm bắt những bài học và ví dụ minh họa trong chương này; và từ hôm nay, hãy bắt đầu thiết lập cho riêng bạn Chỉ số Thành công.

20. TỔNG KẾT CỦA TÁC GIẢ

"Mục đích của tôi không gì khác hơn nhằm động viên người đọc:

1. Tìm hiểu và áp dụng ba khái niệm đơn giản và dễ nắm bắt nhằm đạt đến những thành công tiếp nối trong mọi hoạt động của con người. Dưới đây, tôi xin được tổng kết lại những khái niệm trên. Với những ai đã vận dụng và kết hợp thuần thục ba yếu tố ấy trong từng hoạt động cụ thể, họ sẽ không thể thất bại:
    - *Cảm hứng hành động:* điều thôi thúc bạn, hay bất kỳ ai phải hành động thể theo mong muốn.
    - *Phương pháp:* những kỹ năng và bí quyết cụ thể đem lại hiệu quả ngay tức thì. Phương pháp chính là hiểu biết được áp dụng một cách phù hợp, và sẽ trở thành *thói quen* nếu được *rèn luyện* thường xuyên.
    - *Hành động với sự hiểu biết (kiến thức):* bao gồm hiểu biết về những hoạt động, dịch vụ, sản phẩm, phương pháp, kỹ năng, kỹ xảo bạn thật sự quan tâm.
2. Phấn đấu trau dồi vốn kiến thức từ ngày này sang ngày khác, đồng thời mở mang tầm hiểu biết của mình.
3. Giúp bản thân họ trở thành hình mẫu tốt hơn trong tương lai, đồng thời nỗ lực xây dựng thế giới này trở nên tốt đẹp hơn vì cuộc sống của chính họ và toàn thể nhân loại.
4. Hình thành và rèn luyện thói quen nhận thức, thấu hiểu, liên hệ, thấm nhuần và ứng dụng nguyên lý từ những bài học họ tiếp thu từ sách vở, từ những người họ tiếp xúc, và từ những trải nghiệm qua mỗi ngày vui sống.
5. Tích lũy nguồn tài chính dồi dào và thành đạt trong sự nghiệp kinh doanh, mà đỉnh cao là chinh phục thành công *ý nghĩa đích thực của cuộc sống*.
6. Gìn giữ và phát huy bản sắc truyền thống của công dân Hoa Kỳ.
7. Cảm nhận, sống và hành động theo triết lý sống sôi nổi hình thành từ nỗ lực hoạt động tôn giáo và tuân theo lời giáo huấn của tín ngưỡng Cơ-đốc cao đẹp, hết lòng phụng sự lý tưởng thiêng liêng

của giáo hội Thiên Chúa.

8. Tìm kiếm và chinh phục ý nghĩa đích thực của cuộc sống.

Tôi xin nhắc lại: *Một giọt mực nhỏ bé cũng có thể khiến cho hàng nghìn, thậm chí hàng triệu kẻ phải suy ngẫm.* Và một cuốn sách kỹ năng cũng có thể khiến cho cuộc sống của hàng nghìn người trở nên ý nghĩa hơn. Trong đó, Duke Fuller là một trường hợp điển hình.

Tôi đã được khai sáng

Fuller là một nhân viên bảo hiểm thành công; anh cũng đạt được nhiều thành tựu trên cương vị giám đốc kinh doanh tại công ty của tôi, trước khi anh mất đi thị giác. Giống như các đại diện kinh doanh khác, tôi cũng gửi tặng anh các bộ sách kỹ năng và album ghi âm truyền cảm hứng, trong đó có cả "Phương thức hoàn mỹ của thành công" (Hiệp hội Ghi âm Doanh nghiệp, số 415 đường N. Dearborn, Chicago 10, III.) Fuller hiện nay rất hạnh phúc trong cuộc sống hôn nhân; anh cũng là cha của sáu cậu trai kháu khỉnh và năm cô con gái xinh đẹp.

Bên cạnh đó, cuộc sống của Fuller còn gắn liền với đức tin. Điều đó đã được minh chứng không ít lần trong quá khứ và cả trong hiện tại, qua những bức thư gần đây anh gửi đến tôi. Dưới đây là một đoạn thư tôi xin được trích dẫn:

"Tôi vừa nhận được sự giúp đỡ từ một trong những bác sĩ chuyên khoa hàng đầu về mắt trên toàn nước Mỹ. Ông ấy đã tận tâm tận lực hòng cứu vãn thị giác cho tôi; và ông đã tỏ ra vô cùng thất vọng trong đợt kiểm tra cuối cùng, khi nhận ra rằng mọi liệu pháp điều trị hay phẫu thuật từ nay về sau sẽ hoàn toàn vô ích.

"Đó cũng là lúc tôi suy nghĩ về tương lai của mình. Luôn tâm niệm rằng mỗi khó khăn đều tiềm ẩn một lợi thế không ngờ, đồng thời vận dụng thường xuyên "Phương thức hoàn mỹ của thành công," tôi đã tìm được *cảm hứng hành động,* và ngay lập tức tiến tới tiếp thu *phương pháp* và *vốn hiểu biết* cần thiết, nhằm xác định rõ tất cả những giới hạn hiện hữu của bản thân. Tôi đã rất phấn khích khi phát hiện ra mình chỉ chệch hướng một chút trên con đường chinh phục mục tiêu cuối cùng.

"Từ thứ năm tuần trước, tôi đã trao đổi với nhiều chuyên gia, chuyên viên và đại diện doanh nghiệp, và biết được rằng chỉ cần mất ba tháng trở lại trường, tôi sẽ sử dụng thành thục ngôn ngữ Braille và học được cách tự đi lại một mình – nói cách khác, là làm chủ cuộc sống. Tôi đã suy đi tính lại rất nhiều, và mọi suy nghĩ của tôi đều xoay chuyển theo chiều hướng tích cực…

"Thú thực, tôi sẽ không ngừng tìm kiếm liệu pháp chữa lành cho đôi mắt của mình. Như trường hợp

của George Campbell trong *Thành công với Quan điểm Tư duy Tích cực,* tôi sẽ tiếp tục thể hiện thái độ suy nghĩ tích cực, và chứng minh tôi vẫn còn đủ khả năng đạt đến thành công.

"Chính công ty cũng tin rằng phép màu sẽ đến với tôi, và nếu đó là ý chí từ Đấng Toàn Năng, những lời nguyện cầu từ gia đình và bạn bè tôi sẽ không uổng phí.

"Khi trước mắt nay chỉ còn là bóng đêm… tâm trí tôi đã được khai sáng."

Để khai sáng tâm trí, tôi và bạn cần phải mở rộng tầm hiểu biết của mình.

Mở rộng tầm hiểu biết

"Tập trung giáo dục là chính sách nước Mỹ chúng ta theo đuổi nhằm nâng cao dân trí và đào tạo nên những công dân ưu tú nhất. Ở mỗi cá nhân, chúng ta đều chú trọng phát triển toàn diện từ thể chất, trí tuệ, đạo đức đến tinh thần," tiến sĩ K. Richard Johnson, hiệu trưởng trường Cao đẳng Sư phạm Quốc gia tại Evanston, Illinois, phát biểu.

Và Paul Molloy, trong tác phẩm trào lộng nhưng giàu tính thực tế, And then there was eight – tạm dịch: Và rồi có tám người (Double Day & Company, New York phát hành) cũng nhắn nhủ đến chúng ta:

"… con đường học vấn của trẻ nhỏ không thật sự bắt đầu từ trường lớp hay nhà thờ; mà khởi nguồn từ khi chúng còn quấn lấy chân mẹ."

"… nếu cha mẹ và con cái tiếp xúc càng thường xuyên, họ sẽ càng ít có xu hướng thờ ơ với nhau sau này."

"… tôi không rõ các nhà sư phạm tiểu học nghĩ sao về điều này, nhưng chúng tôi đã phát triển một lý thuyết cho rằng: những đứa trẻ đủ tinh ranh từ chối ăn rau củ khi trên bàn có bày bánh quy cũng đủ tinh quái để tự tay nhón lấy vài chiếc bánh."

Còn tôi, đã có lần tôi chấp nhận lời khuyên từ một người nắm rõ phương pháp và hiểu biết về giáo dục trẻ em, thay vì nghe theo lời giáo huấn của một "nhà sư phạm tiểu học" về phương pháp nuôi dạy trẻ nhỏ, trong khi ông ta chẳng có chút kinh nghiệm gì về vấn đề này.

Sách kỹ năng đã thay đổi đời anh

Và đó là lý do tôi rất tự tin khi hoàn thành cuốn sách này. Vì tôi có thừa kinh nghiệm, hiểu biết và phương pháp động viên người khác trên từng chặng đường của cuộc sống.

Một trong những phương pháp động viên hiệu quả chính là giới thiệu với họ những cuốn sách kỹ năng. Tôi thường cường điệu hoá những giá trị trong từng cuốn sách tôi giới thiệu, bằng cách thuật lại những câu chuyện có thật và bài học rút ra từ đó đã tác động đến người đọc như thế nào. Kỹ thuật này đặc biệt có hiệu quả khi áp dụng với những nam sinh hay nữ sinh trong các Hội nhóm Thiếu niên, trong các trường trung học, cao đẳng và các trại giáo dưỡng.

Francis McKay là nhân viên công tác xã hội tại Nhà Trừng Giới Chicago. Cậu cũng là học viên khóa PMA (Quan điểm Tư duy Tích cực): *Khoa học của Thành công,* và đã được hướng dẫn cách động viên người khác thông qua các bộ sách kỹ năng. Dưới đây là một đoạn thư từ phiếu thanh toán thiếu niên phí của Francis tôi nhận được cách đây không lâu. Đoạn thư đã động viên tôi rất nhiều: Cậu bé đã học được cách liên hệ và thấm nhuần những nguyên lý có thể thay đổi cuộc đời cậu theo chiều hướng tốt đẹp hơn:

"Thưa ngài,

"Cháu đã đọc xong quyển *Thành công với Quan điểm Tư duy Tích cực*. Lời đầu tiên, cháu xin bày tỏ lòng biết ơn đối với ngài vì đã viết nên tác phẩm này.

"Cháu xin cam đoan rằng cuốn sách đã là nguồn động viên lớn đối với cháu, và đã khiến cháu thay đổi cách nghĩ. Nó đã chứng minh cho cháu thấy rằng: 'Nơi đâu có ý chí, nơi đó có con đường.'

"Ngài biết đấy, cháu chỉ mới mười chín tuổi, và những "Vấn đề của Trẻ con" hay "Charlie Ward" ngài đề cập chính là nói về cháu. Cháu đã tự nhìn vào gương, và nhận thấy hình ảnh mình trong những nhân vật đó. Cháu đã từng rất tự hào là "thủ lĩnh" trong một băng nhóm bất hảo. Vì thứ hư danh ấy, vì môi trường độc hại ấy, vì những quan hệ bè phái ấy, cháu đã phải phiêu dạt khắp các trường, viện giáo dưỡng trong suốt bốn năm qua. Cháu biết đã đến lúc mình phải trưởng thành, phải cắt đứt những ràng buộc vô bổ và xây dựng tương lai cho bản thân mình…

"Năm tháng sẽ qua đi, và sẽ đến lúc cháu phải sống và làm việc như một người có phẩm giá; khi ấy, cháu sẽ nhớ về những ngày tháng lao động công ích và những cuốn sách ngài tặng. Cháu biết mình có thể trở thành người có ích; được Chúa ban phước, cháu nhất định sẽ làm được.

"Suốt một thời gian dài, cháu đã sống theo "triết lý": 'Sống hôm nay, quên hết ngày mai' giờ đây, cách nhìn của cháu đã thay đổi, cháu sẽ 'Sống vì ngày mai.'"

"Cháu sẽ không bao giờ quên triết lý ấy, vì đó là điều cháu thật sự tin tưởng: *Những gì tâm trí có thể hình dung và tin tưởng, thì tâm trí cũng thực hiện được.*"

Người chấp pháp với trái tim rộng mở

Arthur Ward là giám thị tại Nhà Trừng Giới Chicago. Anh nổi tiếng là người chấp pháp với trái tim rộng mở.

Một phần ba số trại sinh tại đây mắc chứng nghiện rượu – cả Ward cũng thế. Nhưng nhờ có sự động viên từ vợ anh và Đức cha bề trên, anh đã lấy lại sự mạnh mẽ và can đảm nói "Không" trước sự cám dỗ của hơi men. Và do anh là một người tự lập, anh biết mình phải động viên và giúp đỡ những kẻ khốn khổ đồng cảnh ngộ như thế nào.

Anh hiểu rằng *Hy vọng* là yếu tố kỳ diệu trong động lực hành động. Vì vậy, anh đã nhân rộng một triết lý sống mang tên *Hành động vì Hy vọng*. Khi những trại sinh lần lượt rời Nhà Trừng Giới, họ sẽ mang theo trong tim lòng tự hào về những ngày tháng vui buồn tại đây cùng một triết lý sống hồ hởi, rạo rực. Nhờ tác động của *Hành động vì Hy vọng*, mỗi trại sinh đều được chuẩn bị sẵn sàng và được trao cơ hội học hỏi những nguyên lý thành công từ khóa học PMA: Khoa học của *Thành công*, cùng những khẩu hiệu động viên đầy cảm hứng.

"Tôi đoán anh muốn nói rằng phương châm Hành động vì Hy vọng chính là câu chuyện về cuộc đời tôi. Với tôi, triết lý này cũng là biểu tượng cho ý nghĩa đích thực của cuộc sống – phần thưởng Chúa ban cho tôi vì đã giúp đỡ mọi người làm chủ cuộc đời, theo cách thức chu toàn và hoàn thiện nhất có thể," Ward nói.

Còn những người khác, họ sẽ nói gì về điều này?

Sau đây là một số kiến giải khác cho câu hỏi: "Ý nghĩa đích thực của cuộc sống là gì?"

Sĩ quan David Sanoff:

"Dù bạn thật sự cảm thấy niềm hạnh phúc, an bình và thanh thản khi chôn chân ở nấc thang cuối cùng, thì vẫn còn đó một sự thật khác luôn đeo đẳng: bạn sẽ không thể cảm nhận niềm vui sướng mãnh liệt khi gặt hái thành quả. Thành công, đó là một khái niệm mang đầy cảm xúc, tượng trưng cho cơ hội được trải nghiệm và khám phá nguồn sức mạnh tối thượng vẫn đang tiềm ẩn trong mỗi chúng ta."

John A. Notte, Jr., Thống đốc bang Rhode Island (đảo Rhode), khu canh tác Providence:

"Với tôi, 'ý nghĩa đích thực' đến từ tâm hồn, và hình thành nên từ cuộc sống gia đình êm ấm, từ sức mạnh bên trong được chúng ta chủ động phát huy, từ niềm tin bất biệt, và từ những lý tưởng cá nhân được nuôi dưỡng và theo đuổi qua năm tháng."

Price Daniel, Thống đốc bang Texas:

"Thành công trong cuộc sống chúng ta phụ thuộc hoàn toàn vào những hành động ý nghĩa ta đã làm vì đồng bạn. Đó chính là thử thách Đức Vua đã đặt ra trong ngày phán xét cuối cùng. Ngài đã nói: 'Hễ các ngươi đã làm việc đó cho một trong những người rất hèn mọn này của anh em Ta, ấy là đã làm cho chính mình Ta vậy' – Matthew 25:40."

Sơ Joan Margaret, Hiệu trưởng trường Thánh Vincent dành cho Trẻ em Khuyết tật, Port-au-Prince, Haiti:

"Ông muốn biết về 'ý nghĩa đích thực của cuộc sống?' Rất đơn giản: đó là tình yêu thương của Thượng Đế và tình yêu thương của láng giềng thân thuộc. Triết lý ấy nằm ngay trong Kinh Thánh. Tôi luôn tin tưởng rằng: 'Dù điều gì là chân lý, điều gì là trung thực, điều gì là giản đơn, điều gì là trong sạch, điều gì là đẹp đẽ, điều gì là danh vọng, nếu phẩm giá thật sự tồn tại và được tán dương, thì hãy ngẫm nghĩ về chúng.'"

Tôi không biết Sơ Joan Margaret hiện nay đã bao nhiêu niên kỷ, tôi cũng không biết trông bà như thế nào, nhưng tôi tin rằng: bà đã tìm thấy ý nghĩa đích thực của cuộc sống. Nữ công dân Hoa Kỳ này đã nỗ lực rất nhiều nhằm giúp đỡ những trẻ em khuyết tật tại Haiti, và bà đã khắc sâu trong tôi hình ảnh những phụ nữ nhân hậu đã cống hiến đời mình và phụng sự đức tin vào Thiên Chúa. Trong bà luôn dạt dào tình yêu thương đối với con người, cùng lòng bao dung rộng mở đối với những số phận bất hạnh và tật nguyền.

Một nữ công dân Hoa Kỳ khác cũng đã tìm thấy ý nghĩa sống đích thực tại Port-au-Prince. Đó chính là Lavinia Williams Yaborough, nữ vũ công nổi tiếng đã thành lập nên Học viện Múa Nghệ thuật Haiti.

Vì tôi yêu mọi người

Cách đây không lâu, Laviana có viết thư cho tôi:

"Tôi bắt đầu cộng tác với Sơ Joan Margaret từ năm 1954, trong đợt cứu trợ cơn bão Hazel. Bà gánh trên vai một sứ mệnh phi thường, phiêu bạt khắp tận cùng đất nước Haiti để cung cấp lương thực và quần áo đến các nạn nhân. Từ những chuyến đi đó, một lần bà đã cưu mang một bé gái sáu tuổi – sinh linh duy nhất còn sống sót của cả một ngôi làng. Bà đã mang đứa trẻ đến Port-au-Prince và chăm sóc cho cháu. Con bé khi ấy rất yếu và đói lả.

"Khi cháu được ba tuổi, tôi đã nói với Sơ rằng tôi sẽ dạy con bé vài bài múa để tăng cường thể chất. Cháu khá nhỏ nhắn so với độ tuổi của mình, nhưng giá ông trông thấy con bé bây giờ – xinh đẹp và

khỏe mạnh như bao người khác. Đến nay, con bé vẫn rất say mê học múa.

“Bên cạnh đó, tôi còn làm việc với nhiều học viên câm và điếc. Một trong những thực tập sinh của tôi ở trường Thánh Vincent dù mất hoàn toàn thính giác vẫn dạy múa thành thục tại cơ sở của Sơ Joan Margaret. Tôi thường chọn ra những học viên khiếm khuyết có khả năng để tham dự trong các hội diễn. Không ai nhận ra khiếm khuyết của chúng, vì tôi không bao giờ đối xử phân biệt giữa chúng với các học viên bình thường. Tôi hiện có bốn học viên bị câm bẩm sinh, và một trong số đó thật sự là thiên tài – dù những chúng ban đầu học múa ballet chỉ để tay chân được cứng cáp hơn. Ngoài ra, tôi còn nhận thêm một số học viên khác từ trường Thánh Vincent.”

Bản lề nhỏ mở toang cánh cửa lớn

Đây là chương tổng kết của toàn bộ cuốn sách. Tại đây, bạn sẽ được cảm nhận những đợt sóng ngầm xuyên suốt những gì đã tìm hiểu. Ý nghĩa đích thực của cuộc sống giờ đây đã sáng tỏ. Hãy chinh phục chúng, và bạn sẽ nắm trong tay nguồn tài chính dồi dào và thành công trong sự nghiệp.

Trong bài phát biểu của ông, Price Daniel, thống đốc bang Texas đã nêu lên một trường hợp: “Một lãnh tụ tại Nam Mỹ, người đã bị chất vấn trong một thời gian dài về nguyên nhân vì sao tốc độ phát triển tại các quốc gia Bắc Mỹ lại bỏ xa khu vực Nam Mỹ đến như vậy, đã phát biểu như sau:

“Những cư dân tìm đến Bắc Mỹ: họ sống vì lý tưởng; còn những cư dân tìm đến Nam Mỹ: họ chạy theo cơn sốt vàng.”

Naomi Nyberg – vợ một giám đốc kinh doanh của tôi tại Waco, Texas – hiện đang hoàn thành một cuốn sách với nhan đề: “Bản lề nhỏ Mở toang Cửa lớn.” Dòng nhan đề ấy cứ văng vẳng bên tai tôi như một giai điệu sôi động; vì vậy, tôi đã xin phép Naomi được sử dụng nó như đầu đề hay phụ đề cho mỗi chương trong cuốn sách này. Cô đã rất hào hứng và lịch thiệp hồi đáp rằng: cô rất vinh dự được chia sẻ ý tưởng này cùng tôi.

Vì vậy, sau mỗi chương tôi đều thêm vào một phần tổng kết như bạn đã thấy: “Bản lề nhỏ Mở toang Cửa lớn.” Cánh cửa mở rộng tượng trưng cho sự tin tưởng của những người cùng chí hướng, và tầm nhìn của bạn về thế giới này… dù có hay không nơi chốn bí mật – kho báu vẫn đang hiện hữu trước mắt dù bạn không thể phát hiện ra.

Nơi chốn bí mật

Một truyền thuyết Hindu cổ kể rằng, khi các vị thần tạo nên thế giới, họ đã nói: “Chúng ta có thể đem giấu những kho báu quý giá nhất ở nơi đâu mà không bị thất lạc? Làm sao chúng ta có thể bảo vệ

chúng khỏi lòng tham và dục vọng của con người, để chúng không bị tước đoạt và hủy hoại? Chúng ta phải làm gì để chắc chắn những vốn quý ấy được lưu giữ từ đời này sang đời khác vì lợi ích của loài người?”

Bằng sự thông thái của mình, họ đã tìm ra một nơi cất giấu hiển nhiên đến mức không ai có thể nhận ra. Và tại đó, họ chôn kín món quà quý giá nhất của cuộc sống, không quên đặt lên đó thứ quyền năng kỳ diệu – khả năng tái sinh không ngừng. Chính nơi màu nhiệm đó, cùng kho báu được chôn giấu bên trong, sẽ được khai phá bởi bất kỳ kẻ nào, tại bất kỳ miền đất nào chỉ khi họ tuân theo phương thức hoàn mỹ của thành công.

HẾT.
